

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

ÁREA DE CONOCIMIENTO	BLOQUE FORMATIVO	MATERIA	COMPETENCIA	Nivel	HORA S	PREGU NTAS
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Conceptos Claves)	Saber identificar adecuadamente los conceptos claves de la transformación digital, para comprender como el mundo de los negocios está cambiando y cuales son sus claves	MEDIO	2	4
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Tecnologías de la T.D.)	Saber identificar las principales nuevas tecnologías que estan siendo el motor de la transformación digital para seleccionar cuales nos puede aportar mayor valor a nuestros objetivos profesionales	MEDIO	3	6
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Liderazgo Digital)	Aprender las claves para desarrollar habilidades del Liderazgo Digital para conseguir ser el líder de transformación en nuestro entorno	MEDIO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Directivo Ágil)	Aprender las tecnicas y metodos para ser un Directivo Agil que aprenda a construir y medir más rápidamente	MEDIO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (El Cliente)	Saber las técnicas para conocer a tu cliente, cómo gestionar la información y el significado de tener al cliente en el centro	MEDIO	2	4
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Creación de Nuevos Procesos)	Saber realizar adecuadamente la modificación, creación y gestión de nuevos procesos, usando metodologías ágiles, para mejorar tus procesos internos y externos y, el control de tus proveedores	MEDIO	3	6
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Cambios organizacionales)	Saber analizar la importancia que tienen las personas en la transformación de las organizaciones, como gestionar la resistencia al cambio, para potenciar el trabajo el equipo y mejorar el rendimiento	MEDIO	2	4
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Las Personas)	Identificar cómo los cambios organizativos afectan a la comunicación y a los proyectos, y la gestión de proyectos nos ayuda a identificar riesgos y gestionar problemas.	MEDIO	2	4
Innovación y Transformación Digital	Transformación Digital	Transformación Digital (Plan de Transformación)	Saber esarrollar el plan de acción que consiga comenzar a transformar digitalmente tu negocio	MEDIO	3	6
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Base conceptual)	Conocer qué es, quién interviene y cómo se estructura la innovación empresarial para poder abordarla con criterio	MEDIO/AVANZADO	2	4
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Tipologías de innovación)	Conocer y desarrollar adecuadamente las diferentes tipologías de innovación y su ámbito de aplicación para impulsar un negocio de manera efectiva	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Planteamiento)	Plantearse las preguntas adecuadas que deben preceder a todo proceso de innovación para actuar en consecuencia y saber enfocarlo hacia el crecimiento del negocio	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Metodologías)	Conocer diversas metodologías de abordar un proyecto de innovación con las ventajas e inconvenientes que presentan a fin de tomar las decisiones correctas	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Proyecto de innovación)	Conocer los aspectos y ámbitos de aplicación más relevantes que intervienen en un proyecto de innovación para una mejor gestión de los mismos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Gestión de los stakeholders)	Gestionar la participación de quienes desarrollan y rodean a un proyecto de innovación de una manera más profesionalizada y estratégica para un mejor desempeño de los mismos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Pensamiento creativo)	Conocer las principales escuelas de pensamiento creativo para saber cuando y cómo aplicarlas en el ámbito empresarial	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Proceso creativo)	Conocer los principios y algunas técnicas de creatividad a fin de aplicarlas directamente en el proceso creativo del negocio	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Evaluación de ideas)	Entender cómo se produce la evaluación de ideas a fin de aplicarla internamente en los procesos de creatividad y que las ideas generadas sean lo más eficientes y eficaces posible para el negocio	MEDIO/AVANZADO	1	2
Innovación y Transformación Digital	Innovación empresarial	Innovación empresarial (Creatividad-innovación)	Distintuir bien la creatividad de la innovación, saber enlazar la una con la otra e identificar algunas técnicas de innovación que permitan avanzar en el proceso de cara a reforzar la estrategia de la empresa	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Reclutamiento (Necesidades de Personal)	Saber identificar adecuadamente las necesidades de personal de una organización para llevar a cabo un proceso de reclutamiento óptimo	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Reclutamiento (Canales)	Saber identificar y usar adecuadamente los canales de reclutamiento más adecuados para encontrar los candidatos que mejor se adaptan al perfil solicitado	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Reclutamiento (El Proceso)	Aprender a desarrollar el proceso de reclutamiento de manera eficiente para la optimización de recursos y experiencia del candidato	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Reclutamiento (Análisis de Candidatos)	Saber analizar las candidaturas de manera objetiva para identificar los candidatos más adecuados en función del puesto a cubrir	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Reclutamiento (Herramientas)	Conocer las tendencias y herramientas actuales para desarrollar procesos de reclutamiento adaptados a la realidad actual	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Selección de Personal (Principales Pruebas)	Conocer las principales pruebas de selección utilizadas para identificar la validez de un candidato en el proceso de selección	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Selección de Personal (Entrevista)	Realizar adecuadamente entrevista de selección para identificar los candidatos más idóneos para un puesto de trabajo	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Selección de Personal (Informes)	Saber analizar toda la información objetiva del candidato para realizar informes de selección finales que nos ayuden a decidir qué candidato es el más adecuado	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Selección de Personal (Comunicación)	Saber comunicar adecuadamente la decisión final a candidatos seleccionados y no seleccionados para comenzar con el proceso de incorporación de manera ágil y eficiente	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Selección de Personal (El Perfil del Seleccionador)	Saber desarrollar un perfil profesional de seleccionador en base a las nuevas características del mercado de trabajo y los entornos profesionales actuales	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Selección de Personal (Employer Branding)	Saber desarrollar una estrategia de Employer Branding en consonancia con los valores de nuestra organización	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Reclutamiento y Selección de Personal	Selección de Personal (Tendencias)	Conocer las tendencias y herramientas actuales para desarrollar procesos de selección eficaces y eficientes	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión del Talento en las Organizaciones Actuales	Gestión del Talento (Entorno Laboral Actual)	Conocer las principales características del entorno laboral actual y el nuevo rol de recursos humanos para entender las nuevas dinámicas en gestión del talento	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión del Talento en las Organizaciones Actuales	Gestión del Talento (Nuevas Claves en la Atracción del Talento)	Comprender las nuevas claves en la atracción de Talento para poder diseñar una estrategia de 'Employer branding' que posiciones a la empresa como "excelente lugar para trabajar"	MEDIO/AVANZADO	3	6

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión del Talento en las Organizaciones Actuales	Gestión del Talento (Proceso de Acogida)	Saber aplicar correctamente el proceso de acogida u 'on boarding' para garantizar el éxito en la incorporación de los candidatos y facilitar su integración en la compañía	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión del Talento en las Organizaciones Actuales	Gestión del Talento (Técnicas de Desarrollo del Talento)	Conocer las diferentes técnicas de Desarrollo del Talento en las organizaciones para actualizar, mejorar y desarrollar nuevos conocimientos y competencias en función de las necesidades del negocio	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión del Talento en las Organizaciones Actuales	Gestión del Talento (Estrategias de Fidelización del Talento)	Conocer las diferentes estrategias de fidelización del Talento para promover su compromiso y aumentar el tiempo de permanencia en la compañía	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión del Talento en las Organizaciones Actuales	Gestión del Talento (Outplacement)	Saber identificar las diferentes formas de desvinculación profesional para evitar dañar la imagen de buen empleador	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Sistemas de Retribución	Sistemas de Retribución (Compensación y Beneficios)	Conocer los sistemas de beneficios y compensaciones que se utilizan en las empresas para poder gestionar los mismos dentro de sus organizaciones	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Sistemas de Retribución	Sistemas de Retribución (Políticas Retributivas)	Saber los diferentes tipos de retribución que de forma más habitual se implantan en las empresas para poder establecer una política retributiva adaptada tanto a las necesidades de la empresa como a las de sus trabajadores	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Sistemas de Retribución	Sistemas de Retribución (Dirección por Objetivos)	Conocer las pautas del diseño de políticas retributivas basadas en la valoración de los resultados para poder definir un sistema justo y competitivo en la empresa	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Sistemas de Retribución	Sistemas de Retribución (Evaluación del Desempeño)	Saber el concepto de competencia profesional y su relación con los comportamientos de éxito de los trabajadores para establecer un sistema objetivo de valoración de aspectos relacionados con la personalidad	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	Análisis de Puestos de Trabajo (Fundamentos)	Entender adecuadamente los principios del APT para una gestión eficaz de RRHH	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	Análisis de Puestos de Trabajo (Técnicas de Análisis)	Saber usar eficientemente las diferentes técnicas de recogida de información para realizar un Análisis de Puestos de Trabajo óptimo	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	Análisis de Puestos de Trabajo (Fases del Análisis)	Desarrollar adecuadamente las fases necesarias para implantar un proceso de Análisis de Puestos de Trabajo	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	Análisis de Puestos de Trabajo (Ficha de Descripción de Puesto)	Saber elaborar detalladamente la ficha de descripción de un puesto para aplicarla a diferentes usos en gestión de RRHH	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	Análisis de Puestos de Trabajo (Aplicaciones)	Conocer exhaustivamente las aplicaciones de la DPT para optimizar la eficacia de la política de RRHH	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	Análisis de Puestos de Trabajo (Tendencias)	Saber identificar con claridad las tendencias y herramientas más actuales para dotar de la máxima calidad al sistema de información de la DPT	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Análisis y Descripción de Puestos de Trabajo	Análisis de Puestos de Trabajo (Valoración de Puestos)	Conocer adecuadamente los principales métodos de valoración de puestos de trabajo para establecer una ordenación de puestos en la organización con la máxima equidad y eficacia	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Conceptos)	Saber conceptualizar y contextualizar la figura del despido para no incurrir en la improcedencia o nulidad del mismo	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Tipologías)	Saber diferenciar la tipología de despidos para que pueda ser trasladada a la realidad empresarial	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Disciplinario)	Conocer el despido disciplinario para su correcta aplicación en una relación laboral y no incurrir en la nulidad o improcedencia de la acción	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Objetivo)	Conocer el despido objetivo como acción empresarial para su correcta aplicación en una relación laboral y no incurrir en la nulidad o improcedencia de la acción	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Colectivo)	Saber identificar correctamente un despido colectivo para no incurrir en la nulidad de acción por la acumulación de despidos individuales	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Efectos)	Saber analizar las consecuencias jurídicas que conlleva la acción de un despido para una óptima decisión empresarial	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Formalidades)	Saber formalizar correctamente un despido para no incurrir en defectos formales que invaliden la acción	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Indemnización)	Conocer las cuantías indemnizatorias y costes asociados a un despido para un análisis económico de la acción de despido	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Gestión Documental)	Gestionar administrativamente un despido para su optimización en el contexto de la dinámica empresarial	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de los Despidos	Despidos (Jurisprudencia)	Conocer los pronunciamientos judiciales recientes en materia de despidos para tener una visión actualizada del despido en la realidad empresarial	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Elementos)	Conocer los elementos que debe figurar en un contrato laboral para su correcta celebración	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Configuración)	Determinar qué elementos puede ser susceptibles de modificación para no incurrir en la anulación del contrato	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Indefinido)	Conocer los elementos configuradores del contrato laboral indefinido para su correcta celebración	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Temporal)	Conocer los elementos configuradores del contrato laboral temporal para su correcta celebración	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Formación y Aprendizaje)	Conocer los elementos configuradores del contrato laboral para la formación y el aprendizaje para su correcta celebración	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (En Prácticas)	Conocer los elementos configuradores del contrato laboral en prácticas para su correcta celebración	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Relevo y Jubilación Anticipada)	Conocer los elementos configuradores del contrato de relevo y de jubilación anticipada para su correcta celebración	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Gestión Administrativa)	Conocer el proceso de gestión de comunicación administrativa de los contratos laborales para dar cumplimiento a las formalidades establecidas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Inspección)	Conocer la actuación en materia de control de la inspección de trabajo para no incurrir en infracciones y sanciones	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Contratos	Contrato Laboral (Incentivos)	Conocer los incentivos vigentes en materia de contratación laboral para la optimización de costes laborales	MEDIO/AVANZA DO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Concepto Salario)	Conceptualizar el salario para su correcta estructuración en nómina	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Estructura Salario)	Saber estructurar correctamente un recibo de salario para identificar las distintas partidas de devengos y deducciones a aplicar en un empleado	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Finiquito)	Determinar los elementos de un finiquito para la correcta liquidación de un empleado	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Rendimientos del Trabajo en le IRPF)	Conocer la dinámica de los rendimientos del trabajo en el impuesto de las retenciones para su cálculo en el recibo de salarios	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Retenciones)	Conocer el proceso de gestión de las retenciones efectuadas en el recibo de salarios para el cumplimiento de la normativa vigente	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Bases de Cotización)	Saber calcular la base de cotización a la seguridad social para la aplicación de los tipos de cotización	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Incapacidad Temporal)	Conocer la dinámica de las prestaciones que afectan a una nómina para su cálculo y determinación en el recibo de salarios	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Liquidaciones)	Conocer la tipología de liquidaciones de seguridad social para su correcta generación	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Aplicación SILTRA)	Saber gestionar correctamente las cotizaciones mediante la aplicación SILTRA para cumplir con las obligaciones en materia de cotización	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión de Nóminas y Seguridad Social	Nómina SS (Novedades Legislativas)	Saber aplicar las novedades legislativas en la documentación asociada al recibo de salarios para el cumplimiento de la normativa vigente	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Fundamentos)	Conocer el origen, historia y fuentes de las Analíticas de RRHH para saber situar temporal y funcionalmente la disciplina	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Competencias Requeridas)	Saber identificar el conjunto de skills necesarias para la correcta aplicación de las Analíticas de RRHH para poder conocer cuáles de ellas se poseen y cuáles no de cara a adoptar la metodología en la empresa	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (El Punto de Partida)	Saber situar su empresa en el grado de madurez de Analíticas de RRHH correspondiente para poder fijar un punto de partida concreto	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Ciclo de Análisis de Datos)	Comprender los distintos pasos que componen el Ciclo de Análisis de Datos de RRHH para poder sistematizar después los conocimientos aprendidos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Business Case)	Conocer y comprender el Business Case como origen de un proceso de Análisis de Datos de RRHH	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Implantación)	Conocer los pasos a seguir para la correcta implantación de una metodología de People Analytics para que la adopción de este método sea un éxito	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Preguntas Adecuadas)	Saber partir del contexto de negocio adecuado para hacer las preguntas adecuadas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Selección de Datos)	Saber seleccionar el tipo de datos adecuados para que los cálculos sean posibles	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Data Cleansing)	Preparar los datos para el análisis de manera que estén ordenados y sin errores para que los resultados sean precisos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Tipos de análisis de Datos)	Conocer los 3 tipos de análisis de datos: descriptivo, predictivo y prescriptivo para poder aplicar cada uno de ellos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Preparación de Datos en Excel)	Saber preparar los datos en Excel para poder operar con ellos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Examen de Datos)	Saber examinar datos y crear tablas dinámicas en Excel para realizar análisis más sofisticados	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Reporting Básico)	Saber responder preguntas iniciales para tener capacidad de reporting básico	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Fundamentos Power BI)	Conocer los fundamentos básicos de Microsoft Power BI para su instalación y manejo	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Reporting Avanzado)	Saber el Reporting avanzado para crear dashboards interactivos y actualizables en tiempo real	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Estadísticas)	Tener conocimientos de estadística básica para después poder aplicarlos prácticamente	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (Introducción a R)	Tener conocimiento R para operar con su set de datos en el Software	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (R Nivel 1)	Saber el manejo estadístico de R (Nivel 1) para analizar estadísticamente sus datos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (R Nivel 2)	Saber el manejo estadístico de R (Nivel 2) para lograr análisis más complejos y avanzados	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	BI aplicado a los RRHH (People Analytics)	People Analytics (ONA)	Saber realizar un ONA sencillo para poder visualizar las redes organizacionales existentes en su empresa	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Comunicación Interna	Comunicación Interna (Fundamentos)	Conocer los fundamentos de la comunicación para reconocer la necesidad de la comunicación en la organización	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Comunicación Interna	Comunicación Interna (Conceptualización en Entorno Laboral)	Saber conocer la Comunicación Interna como base de la gestión empresarial para incorporarla a los procesos empresariales y, entender el papel del responsable de la CI para mejorar la implicación de los empleados	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Comunicación Interna	Comunicación Interna (El Plan de CI)	Saber hacer un plan de comunicación para implementarlo en la organización	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Comunicación Interna	Comunicación Interna (elemento de Estrategia Empresarial)	Conocer la Comunicación Interna como un elemento de la estrategia organizacional para incorporarlo y mejorar la implicación de los empleados	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Comunicación Interna	Comunicación Interna (Redes Sociales)	Saber dominar el uso de las redes sociales para aplicarlo al desarrollo de la Comunicación Interna en la organización	MEDIO	2	4

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de Recursos Humanos 2.0	Comunicación Interna	Comunicación Interna (Internal Branding)	Conocer las implicaciones del concepto para conciencias a los empleados de su necesidad	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Gestión por Competencias (Fundamentos)	Distinguir adecuadamente qué son competencias y qué no en el contexto laboral para entender la importancia que tiene implementar un sistema de gestión por competencias en la organización	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Gestión por Competencias (Objetivos & Competencias)	Distinguir la gestión por objetivos y la gestión por competencias para entender cómo se complementan en un sistema de gestión doble	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Gestión por Competencias (Ventajas e inconvenientes)	Conocer las ventajas e inconvenientes de la gestión por competencias para saber hacer frente a los inconvenientes de manera adecuada en la implementación	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Gestión por Competencias (Implicaciones en cultura empresarial)	Entender cómo las competencias se derivan de la cultura de la organización para de esta manera saber establecer las competencias realmente relevantes para una organización en concreto	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Gestión por Competencias (Influencia en procesos de RRHH)	Entender en profundidad cómo la gestión por competencias cambia las funciones de RRHH en la organización para conocer las implicaciones que tiene la implementación de la gestión por competencias	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Gestión por Competencias (Diccionario de competencias)	Saber qué es un diccionario de competencias y el método de elaboración del diccionario para ser capaz de crear un diccionario de competencias para una organización	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (Fundamentos)	Entender en profundidad qué supone implementar la evaluación del desempeño en una organización para ser consciente de su implicación en la misma.	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (Tipos de Evaluación)	Escoger qué tipo de evaluación del desempeño se adecua mejor a una organización determinada para poder escoger la más apropiada para una organización en concreto	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (Implantación)	Conocer las fases de implantación de un sistema de evaluación del desempeño para ser capaz de implementarlo en una organización	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (Diccionario de Competencias)	Saber cuáles son las características que debe tener el diccionario de competencias de una organización para su uso en la evaluación del desempeño para ser capaz de adaptarlo adecuadamente	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (Cómo evaluar)	Conocer cómo se evalúan las competencias para ser capaz de evaluarlas correctamente en un colaborador	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (Entrevista)	Saber cuáles son las pautas y fases de una entrevista de desempeño para poder realizarla de manera adecuada	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (Planes de Desarrollo)	Conocer qué acciones de desarrollo se pueden plantear para diseñar planes de desarrollo con el fin de mejorar competencias	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Evaluación del Desempeño (gestión de problemas)	Conocer los problemas que puede haber en la evaluación del desempeño para saber aplicar acciones correctivas a problemas que puedan surgir	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Gestión Por Competencias y Evaluación del Desempeño	Gestión por Competencias y Evaluación del Desempeño (Tendencias)	Conocer las novedades y tendencias de la gestión por competencias y la evaluación del desempeño para estar al tanto de los últimos avances al respecto	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Plan Estratégico)	Conocer los conceptos básicos del social selling y la red linkedin para poder comprender el potencial que tiene esta red para nuestros objetivos profesionales y desarrollar una estrategia acorde a los objetivos y plazos establecidos	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Perfil de alto impacto:Zona cabecera Perfil)	Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto opara poner en valor el profesinal que eres. ZONA CABECERA PERFIL	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Perfil de alto impacto:Zona alta perfil)	Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto opara poner en valor el profesinal que eres. ZONA ALTA PERFIL	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Perfil de alto impacto:Zona media perfil)	Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto opara poner en valor el profesinal que eres. ZONA MEDIA	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Perfil en Estelar)	Como crear un perfil de LinkedIn de alto impacto para convertir tu perfil en ESTELAR	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Red profesional)	Como crear una red profesional de contactos en LinkedIn para ayudarnos a posicionarnos como expertos en una materia	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Técnicas de visibilidad)	Conocer las tecnicas que facilitaran que encuentren nuestro perfil en LinkedIn para mejorar su visibilidad	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Buscar trabajo en LinkedIn)	Conocer como buscar trabajo en linkedin en función de tus objetivos para conseguir destacar entre los candidatos	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Búsqueda de talento profesional en LinkedIn)	Aprender a encontrar el perfil que tu empresa necesita para encontrar al candidato que más se adecua a tus necesidades	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	LinkedIn y el Social selling	LinkedIn (Encontrar al cliente ideal)	Aprender las técnicas adecuadas para como encontrar a tu cliente ideal, aquel que aprecia tu trabajo, y paga encantado por ello	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Nueva realidad empresarial)	Identificar adecuadamente las características que conforman la nueva realidad empresarial para determinar los modelos organizativos existentes	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Modelos Organizativos S. XXI)	Conocer modelos organizativos de las empresas del S.XXI para determinar las ventajas e inconvenientes de llevarlos a cabo	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Modelos de Gestión del cambio)	Conocer los modelos de gestión del cambio para su aplicación al contexto organizacional	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Modelo de Kotter)	Conocer el modelo de gestión del cambio de Kotter para su aplicación al contexto organizacional	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Necesidad del cambio)	Conocer como llevar a cabo un análisis de situación desde el punto de vista de la cultura organizativa en una empresa para detectar necesidades	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Elementos clave)	Conocer los actores claves para el éxito de un proceso de gestión del cambio	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Indicadores para el cambio)	Identificar las carencias sobre las que trabajar el proceso de transformación cultural	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Retos estratégicos de la Organización)	Aprender a definir los retos estratégicos de la organización para determinar la nueva cultura organizacional	MEDIO	3	6

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Gestionar y comunicar)	Aprender a gestionar y comunicar la nueva cultura de la organización para que llegue a todos los miembros	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Líderes y equipos de trabajo)	Conocer las claves para la capacitación y empoderamiento de los líderes y los equipos de trabajo	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Proceso de mejora continua)	Aprender a trabajar el proceso de transformación como un proceso de mejora continua para la organización	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Transformación Cultural	Transformación Cultural (Metodologías de trabajo)	Conocer y aplicar las metodologías de trabajo adecuadas para trabajar con las personas y equipos que componen la organización	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	ERTES COVID 2020/2021	ERTES COVID 2020/2021:ERTES	Conocer la normativa básica en materia de regulación de empleo temporal: expedientes de regulación de empleo temporal	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	ERTES COVID 2020/2021	ERTES COVID 2020/2021:ERTES COVID 19	Conocer las singularidades de los ERTES relacionados con la pandemia COVID 19	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Learnability	Learnability (Contexto profesional actual)	Conocer el entorno profesional actual y la importancia de trabajar la competencia learnability para seguir aportando valor en un contexto cada vez más cambiante	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Learnability	Learnability (Contexto y fases del aprendizaje)	Conocer los contextos y fases del aprendizaje para entender la importancia que adquiere la learnability si queremos seguir resultando empleables y valioso para organizaciones y empresas	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Learnability	Learnability (Claves del learnability)	Conocer las claves fundamentales que nos ayudan a desarrollar la learnability y cómo nos puede ayudar la tecnología para la adquisición y desarrollo de esta nueva competencia	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Learnability	Learnability (Recursos y planificación del aprendizaje)	Conocer los recursos disponibles y cómo desarrollar una planificación adecuada que nos permita optimizar la inversión que realizamos en nuestra learnability	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Learnability	Learnability (EPA)	Conocer en qué consiste y cómo desarrollar el EPA (Entorno personal de aprendizaje) para sacar el máximo provecho posible a nuestro aprendizaje continuo	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Learnability	Learnability (Learnability y RRHH)	Conocer cómo integrar la learnability desde el punto de vista de la gestión del talento en la empresa para incluirlo dentro de los planes de formación y desarrollo	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad (Antecedentes y normativa)	Conocer la normativa que regula el principio de igualdad en el trabajo para su cumplimiento dentro de una organización empresarial	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad (Igualdad de oportunidades)	Relacionar el derecho al trabajo con la igualdad de oportunidades para el cumplimiento el principio de igualdad	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad (Distintivo de igualdad en la empresa)	Conocer el distintivo de igualdad en la empresa para su aplicación en una organización empresarial	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad (Perspectiva de género)	Ampliar el enfoque del proceso de selección añadiendo la óptica de la perspectiva de género para la igualdad de oportunidades en el acceso al trabajo	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad (Visibilidad del talento femenino)	Conocer la visibilización del talento femenino para su integración en la empresa	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad (Atracción del talento femenino)	Conocer la atracción del talento femenino en el marco de la igualdad para conseguir un valor añadido en nuestra organización empresarial	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad (Acoso sexual, procedimiento de actuación)	Conocer e identificar situaciones de acoso por razón de sexo laboral para establecer los mecanismos que eviten su existencia	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Plan de igualdad (Normativa reguladora)	Conocer fundamentación normativa reguladora de los planes de igualdad en la empresa para su implantación	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Plan de igualdad (Puesta en marcha)	Conocer los elementos necesarios para implantar un plan de igualdad	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Plan de igualdad (Diagnóstico)	Conocer el diagnóstico de un plan de igualdad para su correcta implantación	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Plan de igualdad (Aprobación y registro)	Conocer las fases de diseño, aprobación y registro de un plan de igualdad en el contexto de su implantación	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Plan de igualdad (Implantación)	Implantar correctamente un plan de igualdad, así como su evaluación para cumplir la finalidad del mismo	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad retributiva (Normativa reguladora)	Conocer la normativa que regula los principios de igualdad retributiva para su cumplimiento en la empresa	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad retributiva (Registro retributivo)	Conocer el registro retributivo para su utilización como un elemento de reducción de la brecha salarial	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad retributiva (Valoración de puesto)	Dotar la valoración de puestos de trabajo de elementos objetivos y transparentes que conduzcan a una adecuada perspectiva de género	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos 2.0	Igualdad	Igualdad retributiva (Brecha salarial)	Conocer las acciones necesarias para reducir la brecha salarial en una empresa desde la óptica de la gestión de las personas	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Delegación	Delegación (Concepto)	Conocer el concepto de delegación y aquellos ámbitos en los que puede ser aplicada para su posterior puesta en marcha	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Delegación	Delegación (Proceso)	Conocer el proceso de delegación, así como los principales errores en los que no se debe incurrir para evitarlos en la práctica	MEDIO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Delegación	Delegación (Tareas)	Aprender a identificar las tareas objeto de delegación y su nivel de importancia en nuestro trabajo diario	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Delegación	Delegación (Colaborador)	Aprender a acompañar y capacitar a los colaboradores en el proceso de delegación para que éste sea efectivo	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Delegación	Delegación (Seguimiento)	Aprender a llevar a cabo acciones de seguimiento de la delegación para poner en marcha actuaciones de mejora para optimizar el proceso	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Delegación	Delegación (Competencias)	Conocer y aplicar las competencias necesarias para llevar a cabo una delegación efectiva	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Delegación	Delegación (Herramientas Digitales)	Conocer herramientas digitales disponibles para que nos pueden ayudar a realizar una correcta delegación	MEDIO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Organización de Funciones y Tareas	Organización de Funciones y Tareas (Tiempos y Tareas a Nivel Individual)	Saber gestionar adecuada y eficientemente el tiempo en los entornos laborales, desde la perspectiva individual, para hacer una correcta distribución estratégica de las responsabilidades laborales	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Organización de Funciones y Tareas	Organización de Funciones y Tareas (Técnicas a Nivel Individual)	Seleccionar debidamente la técnica de gestión y organización de funciones y tareas, según situación y contexto y, ejecutarla con los mayores beneficios posibles a nivel individual	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Organización de Funciones y Tareas	Organización de Funciones y Tareas (Tiempos y Tareas en Equipo)	Saber gestionar adecuada y eficientemente el tiempo y las tareas de equipos en entornos laborales, haciendo una correcta distribución estratégica de las responsabilidades laborales	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Organización de Funciones y Tareas	Organización de Funciones y Tareas (Técnicas en Equipo)	Saber seleccionar debidamente la técnica de gestión y organización de funciones y tareas según situación y contexto, y ejecutarla con los mayores beneficios posibles en equipos de trabajo	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Técnicas de Negociación	Técnicas de Negociación (entorno laboral)	Conocer el concepto de negociación,haciendo hincapié en la idea de la misma como proceso y mostrar las negociaciones más habituales del ámbito laboral con sus diferentes connotaciones y escenarios	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Técnicas de Negociación	Técnicas de Negociación (Habilidades Clave)	Conocer las competencias y habilidades más destacadas de un perfil negociador, aproximarnos al prototipo de negociador eficaz a través de los factores más influyentes en el perfil como la personalidad o valores	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Técnicas de Negociación	Técnicas de Negociación (Objetivos)	Saber establecer objetivos específicos y cuantificables para planificar estratégicamente la negociación	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Técnicas de Negociación	Técnicas de Negociación (Estrategia)	Conocer la planificación de estrategias (siguiendo el método Harvard) para permitirnos perfeccionar nuestro método de negociación y alcanzar los resultados esperado	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Técnicas de Negociación	Técnicas de Negociación (Tácticas)	Conocer que es una táctica negociadora y saber cuáles son las más empleadas en función del tipo de negociación en el que nos encontremos	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Técnicas de Negociación	Técnicas de Negociación (Influencia del poder)	Entender las variables que más influyen en el poder en negociación y como afecta éste al desarrollo y resultados del proceso negociador	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Técnicas de Negociación	Técnicas de Negociación (Cierre)	Adoptar una visión futura de creación de valor sobre el acuerdo y cierre de la negociación como herramienta para continuar en el tiempo obteniendo resultados positivos	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión de Emociones y de Conflictos	Gestión de Emociones (Emociones Básicas)	Conocer adecuadamente los diferentes ámbitos de las emociones básicas para entender qué relevancia tienen en la gestión de conflictos	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión de Emociones y de Conflictos	Gestión de Emociones (Emociones en Comunicación)	Saber cómo impactan las emociones en comunicación para determinar cómo podemos generar un conflicto o resolverlo cambiando la manera en la que nos comunicamos	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión de Emociones y de Conflictos	Conflictos (Gestión Eficaz)	Conocer las habilidades necesarias para poder gestionar eficazmente los conflictos en el ámbito laboral para disponer de herramientas a la hora de resolver conflictos	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión de Emociones y de Conflictos	Conflictos (Características)	Conocer qué es un conflicto y sus principales características para ver distintos aspectos de estos y establecer su origen	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión de Emociones y de Conflictos	Conflictos (Tipos de conflictos)	Conocer adecuadamente los difentes tipos de conflictos para establecer sus causas y ver las mejores alternativas para solucionarlas	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión de Emociones y de Conflictos	Conflictos (Ámbito Laboral)	Conocer diferentes formas de resolver conflictos en el ámbito laboral para encontrar la mejor solución en base a su origen	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión de Emociones y de Conflictos	Conflictos (Autoevaluación)	Saber identificar a través de una autoevaluación la forma en la que resolvemos conflictos para establecer un plan de acción	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales	Habilidades Comunicativas (Nexo con Relaciones Interpersonales)	Entender qué es la comunicación desde tu punto de vista y desde el punto de vista de otros para sacar mayor rendimiento a este curso	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales	Habilidades Comunicativas (El Cerebro y la Comunicación)	Tomar consciencia del funcionamiento del cerebro y su comunicación con todo el cuerpo	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales	Habilidades Comunicativas (Inspirar y Persuadir a Otros)	Saber cómo conseguir menos padecimiento al interactuar con los demás para mejorar la comunicación y las relaciones interpersonales	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales	Habilidades Comunicativas (Entrenado desde el Cerebro)	Entender, entrenar y desarrollar habilidades conversacionales para disfrutar de tu buena comunicación	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Habilidades Comunicativas y Relaciones Interpersonales	Habilidades Comunicativas (Diferencia entre Hombre y Mujer)	Saber diferenciar la comunicación cuando hablas o compartes con un hombre o una mujer para un mayor entendimiento	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Escucha Activa (Concepto)	Conocer el concepto de escucha activa y su impacto en el proceso de comunicación para establecer una buena conversación	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Escucha Activa (Beneficios)	Conocer los beneficios de la escucha activa como herramienta clave de las relaciones interpersonales para que éstas sean efectivas	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Escucha Activa (Claves)	Aprender las claves fundamentales para realizar una escucha activa efectiva	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Escucha Activa (Conversaciones Poderosas)	Conocer la importancia de la escucha activa para desarrollar conversaciones poderosas	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Escucha Activa (Técnicas y herramientas)	Conocer técnicas y herramientas para llevar a cabo una escucha activa adecuada	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Empatía (Concepto)	Conocer el concepto de empatía y su importancia desde el punto de vista de la inteligencia emocional para las relaciones interpersonales	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Empatía (Las personas empáticas)	Conocer las características que definen a las personas empáticas para trabajar la empatía con otras personas	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Empatía (Beneficios)	Identificar los beneficios de la empatía en el contexto personal y profesional para la mejora de las relaciones sociales y laborales	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Empatía (Cómo mejorarla)	Conocer los elementos clave que permiten mejorar la empatía para una mejora en las relaciones humanas	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Escucha Activa y Empatía	Empatía (Desarrollo)	Conocer herramientas para desarrollar la empatía en el contexto personal y profesional	MEDIO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Presentaciones	Presentaciones en Público (Comunicación Efectiva desde Inteligencia Emocional)	Saber comunicar adecuadamente empleando la Inteligencia Emocional para transmitir toda aquella información a nivel interno o externo que conlleve un logro en el entorno laboral	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Presentaciones	Presentaciones en Público (Elevator Pitch)	Saber captar positivamente la atención y transmitir un mensaje claro e impactante ya sea a nivel interno o externo que conlleve un logro en el entorno laboral	BÁSICO	2	4

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Presentaciones	Presentaciones en Público (Storytelling)	Saber conectar emocionalmente con el público objetivo y transmitir contenidos de relevancia para la consecución de logros en el entorno laboral	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Presentaciones	Presentaciones en Público (Soportes visuales)	Saber seleccionar correctamente los soportes visuales adecuados e integrarlos en las presentaciones verbales para la consecución de un logro en el entorno laboral	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Toma de Decisiones	Toma de Decisiones (Fundamentos)	Saber identificar correctamente las particularidades de la situación, para optar de forma objetiva y analítica, por la estrategia más adecuada	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Toma de Decisiones	Toma de Decisiones (Creatividad)	Saber aplicar adecuadamente la creatividad en los procesos de toma de decisiones	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Toma de Decisiones	Toma de Decisiones (Técnicas para la TD Individual)	Aprender a seleccionar debidamente la técnica de toma de decisiones individual más apropiada a la situación y el contexto y ejecutarla con los mayores beneficios posibles	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Toma de Decisiones	Toma de Decisiones (Técnicas para la TD Compartida)	Aprender a seleccionar debidamente la técnica de toma de decisiones colectiva más apropiada a la situación y el contexto y ejecutarla con los mayores beneficios posibles	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo Personal (Proceso de cambio)	Comprender el proceso de cambio para realizar y mantener en el tiempo los objetivos deseados	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo Personal (Estilo de liderazgo actual)	Conocer mi estilo de liderazgo actual para tener un punto de partida sólido en mi desarrollo como líder	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo Personal (Barreras limitantes)	Aprender cómo funciona y filtra la realidad la mente para crear un marco de referencia más amplio y enriquecedor y facilitar el desarrollo personal	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo Personal (Actitudes mentales potenciadoras)	Aprender a soltar el rol de víctima para convertirte en autor de tu realidad	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo Personal (Nuevo mapa de liderazgo)	Crear y diseñar tu nuevo mapa de liderazgo para pasar a la acción y desarrollar tu potencial	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo de Equipos (Competencias básicas)	Conocer las competencias básicas como responsable de equipo para crecer como profesional	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo de Equipos (Roles)	Conocer y gestionar los diferentes roles que surgen en los equipos para sacar el máximo rendimiento	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo de Equipos (Habilidades comunicativas)	Aprender y desarrollar las habilidades comunicativas para motivar y superar conflictos en el equipo	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo de Equipos (Eliminación de barreras)	Conocer y eliminar las barreras más habituales en los equipos	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Liderazgo Personal y de Equipos	Liderazgo de Equipos (Planes de acción)	Aprender a planificar, guiar y ejecutar planes de acción para favorecer la gestión personal del equipo	MEDIO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión y motivación de equipos en remoto	Gestión y motivación de equipos remoto (Entornos)	Conocer el contexto en el que se desarrolla el trabajo en remoto para adaptarnos con garantías de éxito al nuevo paradigma profesional	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión y motivación de equipos en remoto	Gestión y motivación de equipos remoto (Gestión de equipos en remotos)	Conocer el proceso de gestión de equipos que desarrollan su trabajo de forma remota para adaptar nuestra metodología a esta buena forma de trabajar	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión y motivación de equipos en remoto	Gestión y motivación de equipos remoto (Herramientas profesionales)	Conocer y utilizar las herramientas profesionales para adaptarlas a la gestión de equipos de forma remota	BÁSICO	1	2
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión y motivación de equipos en remoto	Gestión y motivación de equipos remoto (Concepto de motivación)	Conocer el concepto de motivación y cómo influye en los equipos que trabajan en remoto para adaptar nuestra forma de empoderar y desarrollar a los profesionales	BÁSICO	2	4
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión y motivación de equipos en remoto	Gestión y motivación de equipos remoto (Claves de la motivación)	Conocer las claves fundamentales de la motivación en los equipos que trabajan en remoto para que pongan en valor todo su potencia en esta nueva realidad	BÁSICO	3	6
Gestión de Recursos Humanos (SOFT SKILL)	Gestión y motivación de equipos en remoto	Gestión y motivación de equipos remoto (Acciones de motivación)	Aprender a aplicar de forma práctica acciones de motivación a equipos que trabajan en remoto para que obtengan los mejores resultados posibles	BÁSICO	1	2
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Fundamentos)	Conocer adecuadamente en qué consisten las cuentas anuales para comprender el concepto de información contable	BÁSICO	2	4
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Contabilidad)	Conocer los principios y requisitos contables para que la empresa refleje una imagen fiel	BÁSICO	3	6
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Cuadro de Cuentas)	Conocer las distintas definiciones contables para tener un mayor control sobre la clasificación del Cuadro de Cuentas	BÁSICO	2	4
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Sujetos y Normas de Elaboración)	Conocer los sujetos y las normas de cara a identificar a los sujetos implicados en la elaboración de las cuentas	BÁSICO	1	2
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Tipos de Cuentas)	Conocer los distintos modelos de presentación de las Cuentas Anuales, para tener un manejo sobre la documentación contable empresarial	BÁSICO	1	2
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (El Balance de Situación)	Conocer el Balance de Situación, para tener un elevado dominio sobre un documento fundamental de la empresa	BÁSICO	3	6
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Cuenta de PyG)	Conocer la Cuenta de PyG para identificar el resultado neto de la empresa durante el ejercicio económico	BÁSICO	2	4
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (La Memoria)	Conocer la Memoria para identificar la parte literaria de las cuentas de una empresa	BÁSICO	2	4
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Estado de Cambios en Patrimonio Neto)	Conocer adecuadamente el Estado de Cambios en el Patrimonio Neto para establecer las masa patrimoniales que afectan al mismo	BÁSICO	1	2
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Estado de Cambios de Flujo de Efectivo)	Conocer el Estado de Cambios de Fijos de Efectivo para saber de dónde viene y a dónde se dirige el efectivo	BÁSICO	1	2
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Análisis Patrimonial)	Conocer el Análisis Patrimonial para determinar la situación económica, patrimonial y financiera de la empresa	BÁSICO	2	4
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Análisis Financiero)	Conocer el Análisis Financiero para que el alumno pueda identificar los distintos ratios de liquidez	BÁSICO	1	2
Finanzas	Estatos Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Análisis Económico)	Conocer el Análisis Económico para establecer de qué forma la inversión realizada ha generado rentabilidad	BÁSICO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Finanzas	Estados Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Documentos Complementarios)	Conocer los documentos complementarios a las Cuentas Anuales para que al alumno identifique qué documentos ad hoc debe aportar a la Administración	BÁSICO	1	2
Finanzas	Estados Contables (Cuentas Anuales)	Cuentas Anuales (Novedades Legislativas)	Conocer los cambios en la legislación; en aras de que el alumno pueda estar actualizado con respecto a la normativa contable	BÁSICO	1	2
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (EI PGC)	Conocer adecuadamente la estructura del Plan General Contable (PGC) para su aplicación en el registro contable de las operaciones	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Ventas)	Saber registrar contablemente las operaciones de venta de la empresa para que la información sea la adecuada tanto para su uso interno como externo	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Compras)	Saber registrar adecuadamente las operaciones de compra de aprovisionamiento de la empresa para que la información sea correcta en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Existencias)	Saber registrar y valorar correctamente la gestión de existencias de la empresa para que la información sea adecuada en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Gastos Generales y Provisiones)	Saber registrar adecuadamente los gastos de la empresa y las provisiones y deterioros de las partidas de activo para que la información sea correcta en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Personal Ajeno)	Saber registrar adecuadamente las relaciones con el personal de la empresa para que la información sea correcta en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Activo no Corriente)	Saber registrar adecuadamente las operaciones de la empresa para que la información sea correcta en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (La Financiación)	Saber registrar las operaciones de financiación de la empresa para que la información sea correcta en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Los Impuestos)	Saber registrar las operaciones relacionadas con los impuestos para que la información sea correcta en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (EL Resultado de la Empresa)	Saber cómo calcular el resultado contable de la empresa para que la información sea correcta en el uso interno y externo	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Interpretación de Cuenta de Resultado)	Saber interpretar adecuadamente la cuenta de resultados para una correcta toma de decisiones	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Análisis de Estados Contables y Financieros	Análisis de Estados Contables/Financieros (Interpretación de Balance de Situación)	Saber interpretar adecuadamente el Balance de Situación para una correcta toma de decisiones	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Introducción al Sistema Financiero)	Conocer el concepto de sistema financiero y los mecanismos existentes para canalizar el ahorro a la inversión	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Componentes del Sistema Financiero)	Conocer qué entidades principales participan en el sistema financiero español y su función para poder interpretar correctamente las posibles operaciones de inversión	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Renta Fija: Emisiones y Rentabilidad)	Saber interpretar el resultado de la una emisión de letras y bonos, y la rentabilidad que ofrecen para realizar una correcta planificación de la inversión	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Renta Fija: Operaciones a Vencimiento y de la Compraventa Doble)	Saber calcular el precio de una compraventa (simple o doble) en el mercado secundario de una letra, y un bono y su rentabilidad para realizar una correcta planificación de la inversión	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Mercado Primario y Secundario de Renta Variable)	Conocer el mecanismo de las operaciones de mercado primario y secundario de renta variable para realizar una correcta planificación de la inversión	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Análisis Técnico y Fundamental)	Conocer los principales conceptos del análisis fundamental para poder fundamentar las operaciones de inversión	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Futuros)	Conocer el funcionamiento de un futuro y un CFD, sabiendo calcular las pérdidas y ganancias que provoca una operación, las garantías a mantener y su rentabilidad, para poder realizar un correcto seguimiento de la inversión y los riesgos asumidos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Opciones)	Entender el funcionamiento de una opción financiera PUT y CALL, sabiendo calcular las pérdidas y ganancias que provoca una operación, las garantías a mantener y su rentabilidad para poder realizar un correcto seguimiento de la inversión y los riesgos asumidos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Fundamentos de Fondos)	Conocer el rol de los intervinientes en la inversión colectiva y qué vehículos de inversión existen para poder estimar la rentabilidad y el riesgo de estas inversiones	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Análisis y Selección de Fondos)	Saber manejar los criterios adecuados para identificar qué fondos son mejores que otros	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Inversiones Alternativas)	Conocer el concepto de inversión alternativa para poder diversificar una cartera de inversión	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Inversiones	Inversiones (Fondos de Inversión Alternativa)	Conocer qué fondos de inversión alternativa existen y cómo se gestionan para descorrelacionarse del mercado y diversificar una cartera de inversión	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Financiación	Financiación (Proyectos de Inversión)	Conocer adecuadamente cómo evaluar un proyecto de inversión para delimitar las necesidades y capacidades de nuestra empresa	MEDIO	1	2
Finanzas	Financiación	Financiación (Tipología de Fuentes)	Saber diferenciar la tipología de fuentes de financiación para poder clasificarlas en base a sus características básicas	MEDIO	1	2
Finanzas	Financiación	Financiación (Propia)	Conocer el los tipos de financiación propia para entender cómo se generan y cómo afectan a las cuentas de la empresa	MEDIO	2	4
Finanzas	Financiación	Financiación (Bancaria)	Conocer las alternativas de financiación bancaria para identificar la más adecuada según la necesidad financiera de la empresa	MEDIO	2	4
Finanzas	Financiación	Financiación (F. Alternativa)	Conocer los distintos tipos de financiación alternativa para su correcta utilización según la fase y necesidades de la empresa	MEDIO	3	6
Finanzas	Financiación	Financiación (Privada)	Conocer el funcionamiento de otras vías de financiación privada ligadas a la actividad empresarial para poder seleccionar la más conveniente a la forma de operar de la empresa	MEDIO	1	2
Finanzas	Financiación	Financiación (Pública)	Conocer las subvenciones y entidades de financiación pública a nivel nacional para saber dónde solicitar la financiación según el tipo de inversión	MEDIO	3	6
Finanzas	Financiación	Financiación (UE)	Conocer los principales programas de financiación europeos para empresas para identificar potenciales vías de externalización e innovación en la empresa	MEDIO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Finanzas	Financiación	Financiación (Tendencias)	Identificar las tendencias en materia de financiación para tener una visión actualizada del campo	MEDIO	1	2
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Fundamentos)	Conocer el concepto de Valor y Precio para poder diferenciar negociación de valoración	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Métodos de Valoración)	Conocer qué métodos de valoración de empresas existen para poder identificar ventajas e inconvenientes de cada uno	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Métodos Estáticos)	Conocer los métodos de valoración de empresas estáticos para poder valorar una empresa de forma objetiva	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Creación de Valor)	Saber cómo medir la creación de valor para gestionar la empresa de manera correcta	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Métodos de Múltiplos de Empresas Comparables)	Conocer el método de valoración de empresas por múltiplos de empresas comparables para poder valorar una empresa real	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Métodos Dinámicos y Coste de Capital)	Conocer el concepto de valoración de empresas por métodos dinámicos para poder identificar la tasa de descuento adecuada	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Métodos por Descuentos de Dividendos)	Conocer el Método de Descuento de Dividendos (MDD) para poder valorar una empresa real	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Política de Dividendos Óptima)	Identificar la política de dividendos óptima en una empresa real para crear valor	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Método por Descuento de Flujos de Caja)	Conocer el Método de Descuento de Flujos de Caja (DFC) para poder valorar una empresa real	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Finanzas	Valoración de Empresas	Valoración de Empresas (Estructura Financiera Óptima)	Saber identificar la Estructura Financiera Óptima de la Empresa para crear valor	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Inteligencia Comercial & Inteligencia Financiera)	Saber identificar las claves de la Inteligencia Comercial y de la Inteligencia Financiera, para obtener una adecuada visión de la parte económica-financiera de las ventas (Inteligencia Financiero Comercial).	MEDIO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Objetivos Economicos & Resultados Comerciales)	Saber identificar y comprender la importancia de tener muy presentes tanto los objetivos económicos - financieros de la empresa como los resultados para gestionar la actividad comercial (ventas) en la dirección adecuada.	MEDIO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Inversiones, gestión de créditos y del fondo de maniobra comercial)	Saber identificar y comprender los mecanismos relacionados con las inversiones comerciales, la gestión de créditos comerciales y la gestión del fondo de maniobra comercial, para gestionar la actividad comercial (ventas) en la dirección adecuada.	MEDIO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Precios - Costes y Relación con la Venta)	Saber identificar y comprender la toma de decisiones en relación a los Precios - Costes y Ventas, para entender cómo se origina la rentabilidad (generación o destrucción de valor), de forma que el vendedor pueda guiar al cliente adecuadamente en el proceso de toma de decisiones cuando compra.	MEDIO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Canales de Venta y Logística)	Saber identificar las distintas claves relacionadas con las ventas en relación a los distintos canales y en un contexto de exportación, para mejorar la toma de decisiones y que todo ello nos acerque al cumplimiento de los objetivos comerciales.	MEDIO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Plan Comercial y Control de Desviaciones Presupuestarias)	Comprender la importancia de contar con un Plan Comercial y de Control de las desviaciones presupuestarias, para poder tomar decisiones en relación a los ajustes que sean necesario realizar	MEDIO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Cuadro de Mando y KPI)	Comprender la importancia de monitorizar la evolución de la actividad de la empresa a través de los indicadores que previamente hayamos seleccionado, para poder tomar decisiones en tiempo real (o lo más cerca posible del tiempo real) y que todo esto nos acerque al cumplimiento de los objetivos comerciales.	MEDIO	2	4
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Perfiles Negociadores del Cliente)	Saber identificar los distintos perfiles con los que vamos a negociar en la empresa (cliente), comprendiendo que cada uno de ellos tiene un código de comunicación distinto, basado en sus responsabilidades y necesidades e intereses, para ser capaces de orientar nuestras propuestas de forma alineada con estas responsabilidades, necesidades e intereses.	MEDIO	1	2
Finanzas	Dirección Financiera para Comerciales	Dirección Financiera para Comerciales (Propuestas Comerciales para Perfil Financiero/Cliente)	Saber identificar y comprender las claves para generar propuestas comerciales que realmente llamen la atención de nuestros clientes (perfil financiero), para convertir estas propuestas en fuente de diferenciación comercial y con ello maximizar nuestras oportunidades de conseguir la venta frente a la competencia.	MEDIO	1	2
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Definiciones)	Conocer el significado del concepto de calidad y otros afines para su adecuada utilización en el desarrollo de los procesos de una organización.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Los padres de la Calidad)	Entender los distintos enfoques del concepto de calidad desde la perspectiva de los denominados Padres de la Calidad para su adecuada aplicación en el desarrollo de los procesos de una organización	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Evolución como Sistema de Gestión)	Conocer los distintos alcances de la gestión de la Calidad a lo largo de la historia a fin de contextualizar el campo de aplicación actual de la gestión de la calidad en el desarrollo de los procesos de una organización	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Norma ISO 9001 como Modelo Internacional)	Entender la importancia de la norma ISO 9001 como modelo de referencia internacional para la implantación y certificación de sistemas de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Principios y Conceptos Básicos)	Comprender los principios y conceptos esenciales de la gestión de la calidad según la norma ISO 9000 de fundamentos y vocabulario para su aplicación correcta en el diseño de los procesos de un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Factores de éxito)	Conocer los distintos factores que llevan a las organizaciones a implantar y certificar sistemas de gestión de la calidad a fin de ser sensible a su importancia en los actuales contextos de negocio	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Visión General de la norma ISO 9001: 2015)	Conocer la estructura y forma de presentación de los requisitos de la norma ISO 9001:2015, según la estructura de alto nivel del anexo SL, para ser capaz de plantear el proceso de implantación de un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Requisitos Organización)	Entender y saber aplicar los requisitos relativos al contexto de la organización, de acuerdo con la norma ISO 9001:2015, para ser capaz de diseñar, desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Requisitos Liderazgo)	Entender y saber aplicar los requisitos relativos al liderazgo de la organización, de acuerdo con la norma ISO 9001:2015, para ser capaz de diseñar, desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Requisitos procesos de planificación)	Entender y saber aplicar los requisitos relativos a los procesos de planificación, de acuerdo con la norma ISO 9001:2015, para ser capaz de diseñar, desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Requisitos Procesos de Apoyo)	Entender y saber aplicar los requisitos relativos a los procesos de apoyo, de acuerdo con la norma ISO 9001:2015, para ser capaz de diseñar, desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Requisitos Procesos de Operación)	Entender y saber aplicar los requisitos relativos a los procesos de operación, de acuerdo con la norma ISO 9001:2015, para ser capaz de diseñar, desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Requisitos Procesos de Evaluación del Desempeño)	Entender y saber aplicar los requisitos relativos a los procesos de evaluación del desempeño, de acuerdo con la norma ISO 9001:2015, para ser capaz de diseñar, desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Requisitos Procesos de Mejora)	Entender y saber aplicar los requisitos relativos a los procesos de mejora, de acuerdo con la norma ISO 9001:2015, para ser capaz de diseñar, desarrollar e implantar un sistema de gestión de la calidad	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Planificación Proyecto de Implantación)	Saber planificar el proyecto de implantación de un sistema de gestión de la calidad, partiendo de un diagnóstico inicial y el compromiso de la dirección, a fin de ser capaz de abordarlo y lograr el cumplimiento de los requisitos de la norma ISO 9001:2015 hasta su certificación por entidad acreditada independiente	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Soporte Documental)	Saber diseñar y documentar un sistema de gestión de la calidad eficaz y eficiente en el cumplimiento de los requisitos de la norma ISO 9001:2015, y capaz de lograr su certificación por entidad acreditada independiente	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Diseño de Estructura Organizativa)	Saber acometer de forma eficaz y eficiente el diseño de la estructura organizativa de un sistema de gestión de la calidad, su puesta en marcha y su periodo de rodaje inicial, a fin de garantizar la correcta culminación del proyecto de implantación y preparación para su posterior certificación por entidad acreditada independiente	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Certificación)	Saber preparar de forma eficaz y eficiente la certificación de un sistema de gestión de la calidad, por entidad acreditada independiente, a fin de dar cumplimiento a los objetivos de la organización	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Operación, Evaluación y Mejora Continua)	Saber gestionar la operación evaluación y mejora continua de un sistema de gestión de la calidad ya implantado, a fin de mantener en el tiempo el certificado otorgado por una entidad acreditada independiente, en base a su funcionamiento eficaz y eficiente	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Gestión de la Calidad	Implantación y gestión de Sistemas de Calidad (ISO 9000/2015)	Calidad (Auditorías Internas)	Saber planificar, realizar e informar de los resultados de un programa de auditorías internas que permita evaluar el sistema de gestión de la calidad ya implantado, a fin de mantener en el tiempo su correcta implantación y certificación	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Prevención de Riesgos Laborales	Prevención de Riesgos Laborales (Común)	PRL contenido común (Conceptos básicos)	Conocer los conceptos básicos que regulan la seguridad y salud en el trabajo así como las causas de los accidentes para evitar que ocurran y así alcanzar un nivel de seguridad y salud adecuado.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	Prevención de Riesgos Laborales (Común)	PRL contenido común (Factores de riesgo)	Conocer los factores de riesgo ligados al trabajo y las medidas preventivas aplicables para conseguir un ambiente de trabajo saludable y sin peligros.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	Prevención de Riesgos Laborales (Común)	PRL contenido común (Primeros auxilios)	Conocer las principales técnicas de primeros auxilios para saber actuar, de forma eficiente, ante un accidente.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	Prevención de Riesgos Laborales (Común)	PRL contenido común (Gestión)	Conocer los diferentes sistemas de organización de la prevención y su gestión para realizar una prevención eficaz.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Comercio	PRL Comercio (Seguridad)	Conocer los riesgos específicos de seguridad en la actividad de comercio y las medidas preventivas aplicables para desarrollar la actividad profesional de manera segura.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Comercio	PRL Comercio (Higiene)	Conocer los riesgos específicos higiénicos en la actividad de comercio y las medidas preventivas aplicables para desarrollar la actividad profesional de manera segura.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Comercio	PRL Comercio (Ergonomía y psicosocial)	Conocer los riesgos ergonómicos y psicosociales de la actividad y las medidas preventivas que se deben aplicar en su actividad profesional para alcanzar un nivel de seguridad adecuado	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Comercio	PRL Comercio (Emergencias)	Conocer las normas de actuación ante emergencias para responder adecuadamente en estas situaciones.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Comercio	PRL Comercio (COVID-19)	Conocer las directrices de buenas prácticas frente a la exposición del SARS-COV-2 en el sector de comercio para actuar de manera segura y adecuada para prevenir la infección por este virus.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Oficinas y Despachos	PRL Oficinas y despachos (Seguridad)	Conocer los riesgos específicos de seguridad en la actividad de oficinas y despachos así como las medidas preventivas aplicables para desarrollar la actividad profesional de manera segura.	BÁSICO	3	6
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Oficinas y Despachos	PRL Oficinas y despachos (PVD)	Conocer los riesgos relacionados con el uso de PVD y las medidas preventivas que como usuario de PVD debe aplicar en su actividad profesional para alcanzar un nivel de protección adecuado.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Oficinas y Despachos	PRL Oficinas y despachos (Emergencias)	Conocer los principales protocolos de actuación ante emergencias en el sector de oficinas y despachos para actuar de manera adecuada en estas situaciones.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Oficinas y Despachos	PRL Oficinas y despachos (COVID-19)	Conocer las directrices de buenas prácticas frente a la exposición del SARS-COV-2 en el sector de oficinas y despachos para actuar de manera segura y adecuada para prevenir la infección por este virus.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Hostelería	PRL Hostelería (Seguridad)	Conocer los riesgos específicos de seguridad en la actividad de hostelería y las medidas preventivas aplicables para desarrollar la actividad profesional de manera segura.	BÁSICO	3	6
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Hostelería	PRL Hostelería (Higiene)	Conocer los riesgos específicos higiénicos en la actividad de hostelería y las medidas preventivas aplicables para desarrollar la actividad profesional de manera segura.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Hostelería	PRL Hostelería (Manipulación manual de cargas)	Conocer los riesgos relacionados con la manipulación manual de cargas, adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para afrontar este riesgo de manera adecuada	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Hostelería	PRL Hostelería (Emergencias)	Conocer las normas de actuación ante emergencias para responder adecuadamente en estas situaciones.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Hostelería	PRL Hostelería (COVID-19)	Conocer las directrices de buenas prácticas frente a la exposición del SARS-COV-2 en el sector de hostelería para actuar de manera segura y adecuada para prevenir la infección por este virus.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Limpieza	PRL Limpieza (Riesgos de seguridad)	Conocer los riesgos de seguridad en trabajos de limpieza y las medidas preventivas aplicables para desarrollar la actividad profesional de manera segura.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Limpieza	PRL Limpieza (Riesgos de equipos de trabajo)	Conocer los riesgos existentes en el uso de equipos de trabajos específicos de limpieza y las medidas preventivas aplicables para evitar accidentes en la actividad profesional	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Limpieza	PRL Limpieza (Riesgos de higiene)	Conocer los riesgos de higiene en trabajos de limpieza y las medidas preventivas que deben aplicarse en su actividad profesional para alcanzar un nivel de seguridad adecuado.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Limpieza	PRL Limpieza (Riesgos de ergonomía)	Conocer los riesgos ergonómicos de la actividad y las medidas preventivas aplicables para evitar accidentes y lesiones.	BÁSICO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Prevención de Riesgos Laborales	PRL Limpieza	PRL Limpieza (Emergencias)	Conocer las normas de actuación ante emergencias para responder adecuadamente en estas situaciones.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Limpieza	PRL Limpieza (COVID-19)	Conocer las directrices de buenas prácticas frente a la exposición del SARS-COV-2 en el sector de limpieza para actuar de manera segura y adecuada para prevenir la infección por este virus.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Transporte de mercancías por carretera	PRL Transporte por carretera (Riesgos de seguridad)	Conocer los riesgos de seguridad en la actividad de transporte y las medidas preventivas aplicables para desarrollar la actividad profesional de manera segura.	BÁSICO	3	6
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Transporte de mercancías por carretera	PRL Transporte por carretera (Higiene y riesgos psicosociales)	Conocer los riesgos de higiene industrial y de tipo psicosocial relacionados con la actividad de transporte y las medidas preventivas que deben aplicarse en su actividad profesional para alcanzar un nivel de seguridad adecuado.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Transporte de mercancías por carretera	PRL Transporte por carretera (Efectos de enfermedades y sustancias en la conducción)	Conocer cómo las enfermedades y el consumo de sustancias afectan a la conducción, y las medidas preventivas aplicables para conseguir desarrollar el trabajo de manera segura.	BÁSICO	2	4
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Transporte de mercancías por carretera	PRL Transporte por carretera (Emergencias)	Conocer las normas de actuación ante emergencias para responder adecuadamente en estas situaciones.	BÁSICO	1	2
Prevención de Riesgos Laborales	PRL Transporte de mercancías por carretera	PRL Transporte por carretera (COVID-19)	Conocer las directrices de buenas prácticas frente a la exposición del SARS-COV-2 en el sector de transporte por carretera para actuar de manera segura y adecuada para prevenir la infección por este virus.	BÁSICO	1	2
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Fundamentos)	Entender que son las Neuroventas para aprovechar al máximo sus beneficios	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (El Cerebro Emocional y Racional)	Entender como funciona el cerebro racional y emocional, para vender de forma más inteligente, eficaz y conseguir clientes más satisfechos	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Estrategias Infalibles de Ventas)	Saber aumentar las ventas entendiendo y conociendo el cerebro instintivo para llegar al inconsciente de tu consumidor y venderle sin venderle	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Pasos de Venta a Negociación Exitosa)	Entender el valor simbólico de una venta para hacer ventas emocionales y darle al cliente el "verdadero" motivo para comprarle	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (El Código Reptiliano de tu Producto)	Entender el código para llegar al cerebro reptiliano de tu cliente y lograr que te vean y te recuerden	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Las Tres Pirámides)	Saber once claves que no pueden faltar en tu estrategia de ventas para tener una alta probabilidad de cierre	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Las 5 Etapas para Conseguir una Venta)	Conocer los 5 neurotransmisores que debes activar en tu cliente para cerrar una venta exitosa claves para tu pitch comercial	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Gatillos Mentales y Neorotips)	Saber activar los tres cerebros para entender como tu cliente toma la decisión de compra con Gatillos mentales	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ventas	Técnicas de Venta de Alto Rendimiento. Neuroventas	Neuroventas (Neuro Speech Comercial)	Saber desarrollar un Speech comercial efectivo y tips sencillos y prácticos para disparar las ventas	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Perfil del vendedor)	Saber identificar y comprender perfil del vendedor telefónico, para entender las habilidades, competencias y características que una persona necesita para vender por teléfono.	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Guión de venta telefónica)	Aprender a diseñar el guión de venta telefónica, para no necesitar apoyarse 100 % en la improvisación, contando con un punto de partida diseñado conforme a la estrategia comercial	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Fases de la venta telefónica)	Comprender que la conversación telefónica tiene distintas fases, cuáles son y qué las caracteriza; comprender que hay distintas tipologías de clientes que necesitan de distinta gestión y trato; comprender que hay situaciones y expresiones que deben ser evitadas por un comercial de venta telefónica	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Como utilizar la voz)	Identificar y comprender cómo utilizar la voz a lo largo de una conversación de venta por teléfono, para poder aprender a gestionarla, de cara a sacarle el máximo partido.	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: Sesgos mentales)	Conocer al cliente: sus sesgos mentales que se encontrará a lo largo de su proceso de toma de decisiones (compra).	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: Motivaciones)	Conocer al cliente: sus motivaciones de compra que se encontrará a lo largo de su proceso de toma de decisiones (compra).	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: obstáculos)	Conocer al cliente: cuáles son los obstáculos que se encontrará a lo largo de su proceso de toma de decisiones (compra).	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Conocer al cliente: perfiles)	Conocer al cliente: cuáles son los perfiles de clientes que se encontrará a lo largo de su proceso de toma de decisiones (compra).	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (Claves de la escucha activa)	Identificar y comprender cuáles son las claves de una escucha activa (diferenciándola con la escucha superficial).	MEDIO	1	2
Ventas	Vender por teléfono	Vender por teléfono (La telefonofobia)	Identificar las características que podemos encontrar en una persona que sufre de "telefonofobia" y cuáles son las claves para minimizar su impacto en el desempeño de la labor comercial telefónica.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Perfil ideal)	Saber identificar y comprender las características (habilidades, competencias, rasgos, ...) que identifican al negociador comercial ideal, para, tras hacer una autoevaluación personal, cualquier profesional pueda identificar puntos fuertes y puntos a mejorar y/o adquirir, de forma que su perfil se aproxime lo más posible al perfil ideal que un negociador comercial necesita tener.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Emociones)	Comprender la problemática alrededor del miedo a negociar, la aversión al riesgo y las emociones, tanto desde la perspectiva de uno mismo como negociador como desde la perspectiva del otro que negocia, para poder gestionarlo y posibilitar tanto el desarrollo personal como el desarrollo del otro, para conseguir negociaciones comerciales beneficiosas para ambas partes.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Win to Win)	Saber identificar y comprender las características que definen a una negociación "win to win" y cuáles son las diferencias con otros tipos de negociación, para tomar la decisión de negociar bajo ese formato con todas las consecuencias, entendiendo que es fundamental que la otra parte también quiera negociar bajo ese formato: sentando las bases de la forma en la que ambas partes van a negociar.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Escucha Activa)	saber identificar y comprender las claves de la Escucha Activa y qué papel juega en la Negociación Comercial, para aplicar dichas claves en los procesos de negociación en los que el profesional participe como diseñador, observador, protagonista, evaluador.	MEDIO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Economía conductual)	Saber identificar las claves de la Economía Conductual y comprender cómo funcionan los "sesgos cognitivos" para entender cómo las personas tomamos decisiones y por lo tanto cómo diseñar y llevar a cabo negociaciones comerciales beneficiosas para ambas partes, sin ser manipulados en el proceso.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Preparación)	Saber identificar y comprender las claves de una adecuada Preparación en el contexto de una Negociación Comercial, para aprender a preparar negociaciones beneficiosas para ambas partes.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Estrategia)	Saber identificar y comprender la importancia del planteamiento estratégico en el contexto de la negociación comercial, para obtener la adecuada visión que nos permita alcanzar todos los objetivos relacionados con una negociación beneficiosa para ambas partes.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Tácticas)	Saber identificar y comprender los distintos aspectos tácticos a tener en cuenta en una negociación comercial, para asegurar que son tenidos en cuenta, desde la fase de diseño hasta la de evaluación, pasando por la de ejecución.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (El arte de preguntar)	Saber identificar y comprender las principales técnicas para obtener de las preguntas el mayor rendimiento y con ello el mayor éxito posible en las negociaciones comerciales.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Etapas)	Saber identificar y comprender las distintas Etapas de un proceso de Venta Negociación-Comercial, para diseñar los procesos de negociación contemplando esas etapas y desarrollándolas atendiendo a ellas para obtener el mejor rendimiento posible en la negociación.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Técnicas)	Saber identificar y comprender las PRINCIPALES TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL , para aplicar el dominio de las mismas en las distintas etapas.	MEDIO	2	4
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Objeciones)	Saber identificar y comprender qué es una objeción, cuáles son las principales objeciones que nos encontramos en un proceso de negociación comercial y como tratarlas, para conseguir el máximo beneficio posible para todas las partes.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Cierre)	Saber identificar y comprender qué es un cierre en el contexto de una negociación comercial, cuáles son las principales técnicas de cierre y cómo aplicarlas en la negociación, para conseguir el máximo beneficio posible para todas las partes.	MEDIO	1	2
Ventas	Técnicas de Negociación Comercial	Negociación Comercial (Errores)	Saber identificar y comprender cuáles son los errores más habituales en una negociación, para desarrollar la habilidad de prevenirlos y/o minimizar su impacto en la negociación si llegan a producirse y son detectados a tiempo.	MEDIO	1	2
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Los cimientos)	Saber identificar y comprender conceptualmente de qué hablamos cuando hablamos de Storytelling para poder encuadrar adecuadamente nuestro diseño posterior de Storytelling comercial.	MEDIO	2	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Claves del Storytelling en ámbitos como la Política, Medicina, Educación y Deporte)	Saber identificar las claves del Storytelling aplicado al ámbito de la Política, la Medicina, la Educación y el Deporte, para extraer de esos ejemplos aprendizajes aplicables al ámbito comercial.	MEDIO	2	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Storytelling en el Marketing y la Publicidad)	Saber identificar las claves del Storytelling aplicado al ámbito del Marketing y la Publicidad, para extraer de esos ejemplos aprendizajes aplicables al ámbito comercial.	MEDIO	1	2
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Sesgos mentales)	Saber identificar las claves de la Economía Conductual y comprender cómo funcionan los "sesgos cognitivos" para entender cómo las personas tomamos decisiones y por lo tanto cómo diseñar argumentos que ayuden al Comercial a conseguir sus objetivos.	MEDIO	2	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Conocer al consumidor (buyer persona))	Saber identificar los obstáculos que el comprador se encontrará en el proceso de venta, así como las motivaciones de compra del consumidor (buyer persona)	MEDIO	2	4
Ventas	Storytelling en el Ámbito Comercial	Storytelling aplicado al ámbito comercial (Cliente-narrador)	Saber identificar las claves de una correcta escucha activa (diferenciada de una escucha superficial) para convertir al cliente en cliente-narrador, de forma que el vendedor pueda obtener toda la información que necesita para fundamentar sobre ella su storytelling.	MEDIO	1	2
Ventas	Innovación y Creatividad en las Ventas (Design Thinking)	Design Thinking en la venta (Introducción)	Aprender a desarrollar la estrategia de ventas para fijar los objetivos comerciales	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ventas	Innovación y Creatividad en las Ventas (Design Thinking)	Design Thinking en la venta (Proceso de realización)	Aprender las diferentes fases de creatividad, exploración, priorización y organización de manera dinámica y estructurada para identificar oportunidades nuevas de desarrollo	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ventas	Innovación y Creatividad en las Ventas (Design Thinking)	Design Thinking en la venta (Enfoques)	Saber desarrollar el proceso de pensamiento creativo para la obtención de la información buscada	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ventas	Innovación y Creatividad en las Ventas (Design Thinking)	Design Thinking en la venta (Aplicación)	Saber aplicar de manera efectiva el proceso de pensamiento de design thinking para definir la evolución del producto y servicio a comercializar	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ventas	Innovación y Creatividad en las Ventas (Design Thinking)	Design Thinking en la venta (Interpretación de resultados)	Saber interpretar los resultados, estructurar el "prototipo" y sus criterios de evaluación dentro del proyecto para establecer actividades integradas en los sprint y kpi's de cada etapa.	MEDIO/AVANZADO	2	4
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Alineación con Objetivos y Estrategia)	Entender la importancia de contar con un Modelo Comercial que esté totalmente alineado con los Objetivos Generales y los Valores de la Empresa, para evitar incoherencias, discrepancias, conflictos en los objetivos particulares interdepartamentales, etc., que afecten negativamente a la imagen y el servicio que el cliente final recibe.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Modelo de Negocio)	Comprender el Modelo de Negocio de la empresa y entender la diferencia con respecto al Modelo Comercial existente, ambas herramientas clave para poder diferenciarnos de nuestros competidores, para ser capaz de distinguir los elementos clave sobre los que posteriormente actuaremos para hacer evolucionar nuestro Modelo Comercial hacia un Modelo Comercial realmente orientado al cliente.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Orientación al cliente)	Comprender la importancia de la Cultura de Orientación al Cliente en la empresa, como algo estructural (básico) que ha de ser diseñado conforme a la Estrategia General de la empresa y que se deriva de la Visión, Misión y Valores de la empresa.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Marketing relacional)	Entender qué es el Marketing Relacional y cuál es su importancia, para así extraer claves de cómo mejorar la forma de acompañar al cliente antes, durante y después de sus decisiones en relación a la compra.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Valor del cliente)	Identificar y comprender los conceptos clave relacionados con el Valor del Cliente (en todas sus dimensiones), para entender su importancia dentro del Modelo Comercial.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (CRM)	Comprender qué es el CRM (Customer Relationship Management), para contar la base conceptual suficiente con la que diseñar cómo ha de ser el CRM que una empresa concreta necesita, garantizando que esté alineado con su Modelo de Negocio, su Modelo Comercial y el Plan de Operaciones (general y comercial).	MEDIO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Fidelización)	Comprender las distintas fases en las que un cliente puede encontrarse con respecto a la empresa, para que ésta pueda trabajar en su captación, fidelización/retención, recuperación en caso de abandono, etc., atendiendo especialmente al análisis del riesgo (y posterior gestión) de abandono del cliente (causas que lo originan).	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (DAFO comercial)	Aprender a trabajar con las distintas fuentes de información que nos llevan a construir el D.A.F.O. Comercial, para acabar finalmente construyendo el D.A.F.O. Comercial que la empresa necesita (foto de partida).	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (CAME comercial)	Aprender a trabajar con la información aportada por el D.A.F.O.Comercial y aplicarle su C.A.M.E. Comercial, primer paso para seguir definiendo el resto de Estrategias y Objetivos que nos permitirá desembocar en el Nuevo Modelo Comercial Orientado al Cliente que la empresa necesita/quiere.	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Cuadro de Mando Integral)	Aprender a construir un CUADRO DE MANDO INTEGRAL COMERCIAL relacionado con el Nuevo Modelo Comercial Orientado al Cliente diseñado, para garantizar, gracias a la monitorización permanente, que nos acercamos permanentemente a nuestros Objetivos, de forma que si detectamos desviaciones negativas podamos tomar las medidas correctivas y de reajuste necesarias.	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Implementación)	Identificar y comprender los mecanismos de implantación del nuevo Modelo Comercial Orientado al Cliente, a través de las distintas estrategias y dinámicas diseñadas, para garantizar que esta implantación es coherente con lo diseñado y posteriormente se es capaz de evaluar (de forma continua y permanente) si realmente se está consiguiendo la satisfacción del cliente fijada como objetivo para cumplir con los objetivos comerciales y estratégicos de la empresa.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Diseño e Implementación de un Modelo Comercial Orientado al Cliente	Modelo Comercial (Proceso de mejora continua)	Comprender los distintos elementos que componen la MEJORA CONTINUA, para integrarlo en la empresa, no como un elemento puntual y/o coercitivo sino como un elemento motivador que lleve al conjunto de los trabajadores (desde la Dirección General hasta la base) al cumplimiento de los objetivos marcados a nivel atención al cliente/comercial.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Fundamentos I)	Entender las ventajas de establecer una estrategia de fidelización en su empresa para decidir si es interesante plantear una ante la dirección	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Fundamentos II)	Conocer las bases psicológicas que facilitan o dificultan la fidelidad de los clientes para poder tomar decisiones que la mejoren	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Fundamentos III)	Comprender los conceptos de Marketing Relacional y Ciclo de Vida del Cliente para ubicar a cada uno de sus clientes y determinar las acciones correspondientes y saber calcular el Coste de Adquisición de un cliente para conocer su rentabilidad y tomar decisiones en relación con su impacto en el Valor del Cliente a lo largo de su Ciclo de Vida	MEDIO/AVANZADO	2	4
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Customer Lifetime Value)	Saber calcular el valor de los clientes para gestionar el impacto de las decisiones de estrategia de clientes en la rentabilidad del negocio	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Segmentación de Clientes y Estrategia de Fidelización)	Comprender la lógica de segmentación para elegir las más adecuadas a su negocio, particularmente en cuanto a la fidelización. Saber dominar la fijación de objetivos y metas para crear su propia estrategia de fidelización y reflejar por escrito su plan de fidelización	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Programas de Fidelización I)	Comprender las condiciones previas y los elementos que constituyen un programa o club de fidelización para ser capaz de construir un briefing práctico y adecuado a las necesidades del negocio	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Programas de Fidelización II)	Saber majear las mecánicas básicas de fidelización para establecer un programa mínimo con el que poner en marcha un programa definido	MEDIO/AVANZADO	1	2
Gestión Comercial	Fidelización de Clientes	Fidelización de Clientes (Programas de Fidelización III)	Saber definir y manejar los elementos avanzados para perfeccionar el programa de fidelización y medir su rentabilidad	MEDIO/AVANZADO	2	4
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Fundamentos)	Saber identificar y comprender las claves de una correcta comunicación y relación con nuestros clientes para mejorar la gestión comercial de la empresa.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (CRM)	Saber identificar y comprender adecuadamente la herramienta CRM (Customer Relationship Management) como medio para gestionar la relación de nuestros clientes a lo largo de todo el ciclo, para poder adaptar su diseño a la Estrategia y Valores de la empresa, de forma que se convierta en una herramienta eficiente para mejorar la Gestión Comercial.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (La escucha del cliente)	Saber identificar y comprender todas las herramientas que las empresas tienen a su disposición para conocer la opinión, las necesidades, las problemáticas de uso, y el resto de cuestiones que la empresa necesita identificar, entender y comprender para dar el mejor servicio posible a sus clientes.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Marketing Relacional)	Saber identificar y comprender las claves del Marketing Relacional, como herramienta de Comunicación y Relación con los clientes de la empresa.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (La Fuerza de Ventas)	Saber identificar y comprender las claves que permiten a la Fuerza de Ventas de la empresa convertirse en una de las principales herramientas de Comunicación y Relación de la empresa con sus clientes, para mejorar la capacidad de gestión de esta relación y con ello mejorar los resultados comerciales de la empresa a corto, medio y largo plazo.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (La Promoción de Ventas)	Saber identificar y comprender las distintas técnicas de Promoción de Ventas que las empresas realizan, para mejorar la capacidad de comunicación y relación con los clientes y con ello los resultados comerciales de la empresa.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Publicidad)	Saber identificar y comprender las distintas posibilidades que la Publicidad proporciona a las empresas para mejorar la capacidad de comunicación y relación con sus clientes y cómo a través de ella la empresa puede transformar la forma en la que sus clientes perciben su marca y/o sus productos-servicios.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Servicio Postventa/Atención Al cliente)	Saber identificar y comprender las claves de un Servicio Post-Venta eficaz, que permita mejorar la capacidad de Atención al Cliente de la empresa, especialmente cuando es necesario gestionar conflictos, para mejorar la capacidad de comunicación y relación de la empresa con el cliente y con ello los resultados comerciales a corto, medio y largo plazo.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Relaciones Públicas)	Saber identificar y comprender las claves del funcionamiento de la función Relaciones Públicas en la empresa (tenga o no departamento propio) como herramienta de mejora de la comunicación y relación de la empresa con el cliente.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Web y Blog)	Saber identificar y comprender la forma en la que la web y/o el blog de la empresa contribuyen (positiva o negativamente) a la comunicación y relación con el cliente, para adoptar las medidas correctivas necesarias para que esa comunicación y relación sea coherente con las Estrategias generales y comerciales de la empresa y con sus valores, de forma que se convierta en una herramienta de mejora de los resultados comerciales de la empresa a corto, medio y largo plazo.	MEDIO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Marketing Directo)	Saber identificar y comprender las distintas posibilidades que el Marketing Directo ofrece a la empresa para mejorar la comunicación y relación con sus clientes.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Patrocinio)	Saber identificar y comprender las claves que permiten a las herramientas Patrocinio / Esponsorización ser elementos de comunicación y relación con los clientes, para conseguir llegar a esos clientes a través de valores y actividades que posibiliten a las empresas vincularse con ellos de una forma coherente con los objetivos estratégicos y comerciales de la empresa.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (RSC)	Saber identificar y comprender las claves de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como herramienta de comunicación y relación con nuestros clientes, para que las empresas puedan transmitir sus valores de una forma tangible y real, y con ello ser capaces de incrementar la confianza de los clientes.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (Imagen Corporativa/Instalaciones)	Saber identificar y comprender las distintas posibilidades que la Imagen Corporativa y las Instalaciones de las empresas posibilitan para mejorar la comunicación y relación con los clientes, y con ello, la mejora de los resultados comerciales de la empresa a corto, medio y largo plazo.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Técnicas y Herramientas de Comunicación y Relación con los Clientes	Técnicas de Comunicación con Clientes (El Cliente Interno)	Saber identificar y comprender uno de los aspectos habitualmente olvidados cuando se habla de Comunicación y Relación con los clientes: El Cliente Interno, fuente de relación con clientes externos, fuente de información de primera mano y fuente de iniciativas de mejora, para mejorar directamente la capacidad de comunicación y relación con el cliente externo.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Estrategia y Acciones de Venta Cruzada	Venta Cruzada (Cross selling y Up selling)	Diseñar una estrategia comercial basada en los diferentes tipos de ventas cruzadas para optimizar los beneficios de la empresa	MEDIO	3	6
Gestión Comercial	Estrategia y Acciones de Venta Cruzada	Venta Cruzada (Tecnología Aplicada)	Comprender la importancia de las nuevas tecnologías en la aplicación de las ventas cruzadas	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Estrategia y Acciones de Venta Cruzada	Venta Cruzada (El Marketing en las VC)	Conocer las principales herramientas de marketing para lograr conseguir ventas cruzadas	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Estrategia y Acciones de Venta Cruzada	Venta Cruzada (VC según el Proceso Comercial)	Saber identificar y valorar las bondades de cada tipo de venta y proceso comercial en función de los objetivos comerciales que se quieran lograr	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Estrategia y Acciones de Venta Cruzada	Venta Cruzada (Técnicas de Venta Aplicadas a las VC)	Saber identificar que tipo de vendedor somos para adecuar las técnicas de venta apropiadas según el momento en el que estemos de la venta cruzada	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Estrategia Gerencial)	Saber conceptualizar el CRM como una estrategia gerencial y diferenciarla del CRM como software para poder orientar los objetivos de un proyecto CRM en una empresa	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Objetivos y Prioridades)	Saber establecer las prioridades de objetivos en las áreas del CRM: Marketing, Ventas y Servicio para obtener el retorno de inversión lo más pronto posible	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Funcionalidades de Marketing)	Aprender a identificar las funcionalidades básicas del área de Marketing del CRM para discernir cuales deben implantarse	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Funcionalidades de Ventas)	Saber identificar las funcionalidades básicas del área de Ventas del CRM para discernir cuales deben implantarse	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Funcionalidades de Servicios)	Saber identificar las funcionalidades básicas del área de servicio del CRM para discernir cuales deben implantarse	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Roles y Perfiles de Usuarios)	Aprender a crear la jerarquía de usuarios y las reglas de acceso a información compartida, para garantizar la seguridad de la información y la operatividad de cada usuario	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Indicadores de Gestión)	Saber identificar de los indicadores de gestión del CRM para poder evaluar el logro de objetivos	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Tipos de Clientes)	Conocer los tipos de clientes en el CRM para identificar los datos y procedimientos necesarios para el registro de información	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Campos Personalizados)	Saber crear campos personalizados o desactivar campos predefinidos para optimizar el registro de datos	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Flujos de Trabajo Automatizados)	Crear flujos de trabajo automatizados para optimizar el rendimiento del Customer Relationship Management (CRM)	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Integración con Herramientas Externas)	Aprender a integrar el CRM con herramientas externas para complementar y optimizar el rendimiento del CRM	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Clientes y CRM	CRM (Depuración de Datos)	Aprender a corregir la duplicidad de datos con las herramientas del CRM para evitar errores en la comunicación con clientes y en el análisis de resultados	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Fundamentos)	Saber conceptualizar y conocer todos los aspectos importantes de un eCommerce para poder valorar la idoneidad de lanzar uno.	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Plan de Negocio)	Conocer los principales aspectos económicos de un eCommerce para poder valorar la creación de uno	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (CMS y plataformas de pago)	Conocer los principales gestores de contenido (CMS) y plataformas de pago existentes para eCommerce para poder elegir las más adecuadas en cada proyecto	MEDIO	2	4
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Diseño)	Conocer los principales aspectos de imagen y diseño de un eCommerce para que se ajuste a lo que queremos transmitir	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Marketing)	Conocer los distintos canales de marketing que puede utilizar un eCommerce para poder elegir los más adecuados en cada proyecto	MEDIO	3	6
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (UX)	Conocer distintas técnicas y principios de User Experience (UX) aplicables al eCommerce para crear sitios fáciles e intuitivos y minimizar errores	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (CRO)	Conocer distintas técnicas y principios de la Conversion Rate Optimization (CRO) aplicables al eCommerce para crear sitios orientados a conversión	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Logística)	Conocer los principales aspectos logísticos de un eCommerce para poder valorarlos si se quiere montar uno	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Atención al Cliente)	Conocer los distintos canales de atención al cliente que puede utilizar un eCommerce para poder elegir los más adecuados en cada proyecto	MEDIO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Aspectos Legales)	Conocer los principales aspectos legales de un eCommerce para poder valorarlos si se quiere montar uno	MEDIO	1	2
Gestión Comercial	Venta Online (Ecommerce)	eCommerce (Analítica)	Conocer las principales métricas y KPIs de un eCommerce para conocer su estado y evolución y acciones a acometer	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Fundamentos)	Entender adecuadamente las labores a desempeñar como community manager para favorecer la comunicación empresarial	MEDIO	1	2
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Plan de Marketing Digital)	Saber planificar estrategias efectivas para mejorar el impacto de las acciones como community manager, aumentar el impacto y buscar la viralidad	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Métricas Analíticas)	Entender la importancia de medir y analizar las acciones y publicaciones realizadas para mejorar la comunicación corporativa	MEDIO	3	6
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Reputación Online)	Comprender la importancia de la reputación online para salvaguardar la imagen corporativa	MEDIO	1	2
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Blog Corporativo)	Entender el funcionamiento, la tipología y la importancia del blog corporativo para determinar el más adecuado para cada empresa	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Blogger)	Entender como realizar contenido único y diferencial para un blog corporativo en Blogger	MEDIO	1	2
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Redes Sociales)	Conocer las principales redes sociales existentes y su popularidad en España para definir la estrategia corporativa en Social Media	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Facebook)	Conocer Facebook como red social y sus aplicaciones para uso corporativo	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Twitter)	Conocer Twitter como red social y sus aplicaciones para uso corporativo	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Instagram)	Conocer Instagram como red social y sus aplicaciones empresariales para uso corporativo	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red LinkedIn)	Conocer LinkedIn como red social y sus aplicaciones empresariales para uso corporativo	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Red Youtube)	Conocer Youtube como red social y sus aplicaciones empresariales para uso corporativo	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Social Media Plan)	Saber obtener la capacidad para crear un plan de social media adecuado para nuestra estrategia de comunicación para completar el plan de marketing	MEDIO	2	4
Marketing Digital	Community Manager	Community Manager (Herramientas)	Conocer las principales herramientas a utilizar para realizar las labores de community manager	MEDIO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Aspectos Técnicos)	Saber identificar y evaluar adecuadamente los aspectos técnicos de un sitio web para mejorar su rendimiento y, por extensión, su posicionamiento orgánico	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Problemas Técnicos)	Saber analizar los problemas técnicos detectados para proponer y recomendar soluciones al equipo técnico responsable	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Buyer Persona y Analítica de Datos)	Conocer la intención de búsqueda de los usuarios para identificar y asociar las cadenas de texto más utilizados cuando realizan una búsqueda	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Palabras Clave)	Saber evaluar la viabilidad e impacto de las posibles combinaciones de palabras clave de búsqueda para elegir aquellas que presenten mayores oportunidades de negocio	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Análisis Competencia)	Saber identificar la competencia directa y analizar sus estrategias de palabras clave de búsqueda para detectar nichos o sectores en los que se pueda obtener ventaja competitiva	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Arquitectura Web)	Saber jerarquizar las páginas de un sitio web bajo una arquitectura web óptima para tener un rendimiento de flujo de autoridad por enlaces internos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Metadatos y Etiquetas HTML)	Saber maquetar y estructurar el contenido, textual y gráfico, de las páginas web para optimizar cada página según los resultados del análisis de palabras clave	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Schema)	Saber etiquetar el contenido de las páginas web con marcado estructurado de datos (Schema) para resaltar los enlaces en los resultados de búsqueda	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Autoridad de Dominios y Enlaces)	Saber discernir la importancia de los conceptos relacionados con la autoridad de los dominios web para conocer y evaluar su impacto en el posicionamiento orgánico del sitio web	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Estrategia de Link Building)	Aprender a desarrollar una estrategia de Link Building para aportar más autoridad, valor y tráfico de calidad al sitio web	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Análisis de Enlaces Externos de la Competencia)	Saber analizar los sitios web de la competencia directa y evaluar sus estructuras de enlaces externos entrantes para diseñar una estrategia de enlaces externos de mayor calidad	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Navegabilidad de un Sitio Web)	Conocer los factores que pueden afectar la navegabilidad de un sitio web para mejorar la experiencia de usuario y su nivel de satisfacción	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEO: posicionamiento orgánico	SEO: posicionamiento orgánico (Monitorización)	Saber monitorizar y valorar el grado de aceptación de los usuarios a los elementos de la página web para identificar cómo mejorar la interacción de los mismos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Fundamentos Google Ads)	Conocer los fundamentos básicos de la publicidad en buscadores, así como el contexto actual del SEO y el SEM para saber elegir la mejor estrategia según los objetivos y el presupuesto	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Creación de Cuentas Publicitarias)	Saber configurar de una cuenta publicitaria y funciones más importantes para saber manejarse por el panel de cara la creación de campañas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Seguimiento de Conversiones en Google Ads)	Saber crear e instalar diferentes tipos de conversiones para medir el número de objetivos cumplidos con las campañas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Google Ads y Analytics)	Saber vincular Google Analytics y Google Ads. Esto permitirá a los anunciantes mejorar sus campañas y a tener informes más completos y avanzados	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Planificar Campañas y Estudios de Palabras Clave)	Saber planificar y estructurar campañas de búsqueda en Google Ads utilizando el planificador de palabras clave	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Crear Campañas de Búsqueda en Google Ads)	Saber configurar una campaña de búsqueda desde cero con el fin de aparecer en las primeras posiciones de Google	MEDIO/AVANZA DO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Primera Optimización de una Campaña)	Saber optimizar campañas de búsqueda y las pujas Smart Bidding para mejorar la tasa de conversión de las campañas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Creación de Audiencias de Remarketing y Personalizadas)	Creación de audiencias para incrementar la notoriedad de marca y dirigir los anuncios a potenciales clientes	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Campañas de branding: el display y Youtube)	Saber campañas de Display y Youtube para atraer tráfico web y aumentar la notoriedad de marc	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	SEM: Posicionamiento de Pago	SEM (Herramientas que te harán la vida más fácil)	Conocer las ventajas de herramientas SEM para reducir el tiempo de optimización de las campañas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (Fundamentos)	Saber conceptualizar y definir qué es la Analítica Digital para poder valorar su importancia en los distintos tipos de negocio digital	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (Métricas/KPIs)	Conocer las métricas habituales y saber la diferencia con los KPIs de un negocio para poder poner el foco en las métricas claves importantes	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (Plan de Analítica Digital)	Conocer qué es un plan de Analítica Digital y su metodología para tener clara cronología, el coste en recursos y los beneficios que aporta a una organización	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (Introducción a Google Analytics)	Conocer la interfaz de Google Analytics para familiarizarnos con la herramienta, su interfaz y funcionalidades	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Audiencias)	Conocer el informe de Audiencia de Google Analytics para entender las características de nuestros usuarios	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Adquisición)	Conocer el informe de Adquisición de Google Analytics para saber los canales por los que entran los usuarios en nuestro site y las diferencias de conversión entre ellos	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Comportamiento)	Conocer el informe de Comportamiento de Google Analytics para entender qué acciones realizan los usuarios en nuestro site y así poder optimizarlo	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Informes de Conversiones)	Conocer el informe de Conversiones de Google Analytics para comprender el rendimiento real del sitio web	MEDIO/AVANZA DO	3	6
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Personalización y Tiempo Real)	Conocer el resto de informes de Google Analytics: Personalización y Tiempo Real para comprender las funcionalidades de la herramienta	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Implementación)	Saber implementar Google Analytics para comprender la dificultad técnica que conlleva	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	Analítica WEB (Google Analytics)	Analítica WEB (GA: Configuración)	Saber configurar una cuenta, propiedad y vista en Google Analytics para poder recoger los datos necesarios correctamente	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Objetivos)	Saber establecer objetivos para orientar a resultados campañas digitales de marketing	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (KIPs)	Saber métricas clave para orientar los resultados de las campañas de marketing online	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Cuadro de Mandos)	Saber crear un panel de control para evitar desviaciones en las estimaciones y resultados de las campañas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Formatos Gráficos)	Entender las características de la publicidad digital así como los tipos de formatos que la componen	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Display Advertising)	Comprender la contribución del Display a las campañas, así como su idoneidad y ubicación en el funnel de conversión	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Facebook)	Conocer los fundamentos de las campañas de Display a través de Facebook y su contribución a la estrategia de marketing	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Instagram)	Crear campañas de Display en Instagram para alcanzar los objetivos fijados en la estrategia de marketing	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Gestión de Influencers)	Cómo crear una red de Influencers para que se conviertan en prescriptores de marca	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Youtube)	Saber realizar cápsulas de contenido audiovisual para enriquecer la planificación de marketing desde la perspectiva own, paid y earned media	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Marketing de Contenidos)	Saber diseñar acciones de branded content a través de canales propios o de terceros para estimular tráfico o extender la notoriedad de marca	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Email Marketing)	Saber configurar estrategias de emailmarketing para optimizar ratios de apertura y rendimiento	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Retargeting)	Conocer en la tecnología de retargeting para identificar su idoneidad dentro de la estrategia de display	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Compra Programática y RTB)	Saber diseñar campañas de compra programática y sistema de pujas de espacios publicitarios en tiempo real (RTB) para impactar a audiencias segmentadas	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Afilación)	Saber crear una campaña de afiliación a través de medios digitales para garantizar conversiones	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Performance Marketing: Planificación Digital de Medios	Performance Marketing (Publicidad Contextual)	Saber diseñar tácticas de publicidad contextual con segmentación temática para adecuar el contenido publicitario a la línea editorial del publisher	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Growth Hacking	Growth Hacking (Fundamentos)	Saber identificar en que consiste realmente el Growth Hacking. Saber identificar y aplicación por canales para conseguir objetivos	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Growth Hacking	Growth Hacking (Lean growth hacking funnel)	Estudiar y conocer el funnel de conversión en Growth Hacking para saber como aplicar tecnicas según diferentes estados	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Marketing Digital	Growth Hacking	Growth Hacking (Técnicas)	Conocer técnicas que se emplean en Growth Hacking	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	Growth Hacking	Growth Hacking (Campañas)	Saber como diseñar y ejecutar campañas de Growth Hacking para conseguir objetivos fijados	MEDIO/AVANZA DO	2	4
Marketing Digital	Growth Hacking	Growth Hacking (Trucos)	Conocer diversos consejos y trucos a aplicar en Growth Hacking	MEDIO/AVANZA DO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Marketing Digital	Growth Hacking	Growth Hacking (Mediciones y Testeo)	Saber hacer mediciones de campañas para corregir desviaciones y obtener resultados. Saber diseñar y ejecutar diferentes tests por campañas para obtener los mejores resultados posibles	MEDIO/AVANZADO	2	4
Marketing Digital	Growth Hacking	Growth Hacking (Casos de Éxito)	Diferentes casos de éxito usando Growth Hacking	MEDIO/AVANZADO	1	2
Marketing Digital	Google Shopping	Google Shopping (Conceptos Básicos)	Comprender el ecosistema de Google Shopping, entendiéndolo en qué consisten estas campañas para conocer sus principales ventajas de cara a los anunciantes.	MEDIO/AVANZADO	1	2
Marketing Digital	Google Shopping	Google Shopping (Feed de Datos)	Conocer cómo construir un feed de datos óptimo para utilizar en las campañas de Google Shopping, así como conocer los campos más importantes a tener en cuenta para conseguir un buen performance en las campañas publicitarias.	MEDIO/AVANZADO	2	4
Marketing Digital	Google Shopping	Google Shopping (Google Merchant Center)	Conocer en detalle cómo funciona la plataforma, cómo se conecta con el resto de herramientas que forman parte de Google Shopping, y saber cómo configurarla en función de los intereses del anunciante, para conocer el ecosistema de Google Shopping de forma total.	MEDIO/AVANZADO	2	4
Marketing Digital	Google Shopping	Google Shopping (Estructura de Campañas)	Comprender las principales diferencias de optimización respecto de las campañas de búsqueda, con el objetivo de saber cuándo y cómo implementarlas.	MEDIO/AVANZADO	3	6
Marketing Digital	Google Shopping	Google Shopping (Optimización)	Conocer las tareas que nos ayudarán a optimizar las campañas de Google Shopping gracias a la obtención de informes de búsqueda y competencia, para afinar al máximo cada euro invertido.	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Introducción)	Conocer el entorno Excel y las principales novedades de esta versión para ubicarnos de forma general en la aplicación	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Herramientas básicas)	Conocer los primeros pasos con Excel para crear libros nuevos	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Administración de hojas y libros)	Saber administrar hojas de cálculo y libros de Excel para organizar mi trabajo dentro de un archivo	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Edición de datos)	Saber como introducir y editar datos en Excel para genera hojas de calculo eficaces	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Formatos)	Conocer los formatos de celdas para visualizar los datos de diversas formas	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Estilos)	Saber estructurar hojas, filas y columnas para establecer medidas las filas y columnas	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Insertar y Eliminar)	Conocer las técnicas de insertar y eliminar elementos para modificar la estructura de una hoja o archivo de Excel	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Vistas)	Saber trabajar con vistas en Excel para poder utilizar mas de un libro en una misma pantalla	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Fórmulas)	Saber cómo introducir fórmulas y funciones básicas para realizar nuestros primeros calculos	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Funciones Básicas)	Saber trabajar con funciones básicas para aprender el funcionamiento de las referencias a celdas	BÁSICO	3	6
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Introducción a Gráficos)	Saber generar un gráfico en Excel para conocer como representar visualmente los datos	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Tipos de Gráficos)	Conocer los distintos tipos de gráficos sencillos en Excel para elegir adecuadamente la representación según los datos origen	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Modificación de Gráficos)	Saber realizar modificaciones sencillas de gráficos para cambiar sus aspecto	BÁSICO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Minigráficos y Mapas 3D)	Conocer los Minigráficos, Mapas 3D y paseos guiados para obtener visualizaciones novedosas	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Introducción a Imágenes)	Saber cómo utilizar e insertar imágenes para dar aspectos relevantes a sus hojas de calculo	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Manipulación de Imágenes)	Saber realizar manipulación de imágenes e inserción de formas y dibujos para dar efectos originales a las hojas de calculo	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (SmartArt)	Conocer la aplicación SmartArt para generar diagramas	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (WordArt)	Conocer la aplicación WordArt y cuadros de texto para insertar textos artísticos	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Preparación de Impresión)	Saber preparar un documento para su impresión	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Básico	Excel 2016 Iniciación (Imprimir)	Conocer las herramientas de impresión para poder imprimir adecuadamente	BÁSICO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Tipos de Gráficos)	Saber diferenciar los tipos de gráficos que existen en Excel 2016 para saber que gráfico utilizar en los diferentes supuestos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Novedades de Gráficos)	Conocer las principales novedades de gráficos en Excel 2016 mediante un supuesto práctico para poder aplicar todos los gráficos en cada momento	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Perfeccionar Gráficos)	Aprender las opciones de formato y presentación más importantes para realizar gráficos de gran impacto visual	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Minigráficos)	Saber utilizar minigráficos en celdas y conocer su utilización para tener alternativas a gráficos habituales	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Funciones de Búsqueda)	Conocer las funciones de búsqueda más usadas para aplicarlas en supuesto de busqueda de valores	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Funciones de Texto)	Conocer las funciones de texto más usadas para aplicarlas en supuestos con celdas de texto	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Funciones Lógicas)	Conocer las funciones lógicas más usadas para aplicarlas en supuestos de elección de valores	MEDIO/AVANZADO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Funciones Estadísticas)	Conocer las funciones estadística más usadas para aplicarlas en supuestos de estadística	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Funciones de Fecha y Hora)	Conocer las funciones de fecha más usadas para aplicarlas en supuestos que utilice cronología de datos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Auditoría de Fórmulas)	Aprender las herramientas de auditoría para solventar errores comunes en cálculos con funciones	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Tablas vs Listas)	Saber diferenciar las características entre tablas y listas en Excel para saber utilizar cada una de ellas en los diferentes supuestos	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Características Tablas)	Saber crear tablas en Excel y conocer sus características más importantes para su manejo para sacar provecho a la manipulación de grandes cantidades de datos	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Tablas Dinámicas)	Saber utilizar tablas de datos para crear tablas dinámicas más eficaces	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Escenarios)	Saber utilizar escenarios en supuestos prácticos para comparar diferentes grupos de valores y resultados	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Objetivos)	Saber utilizar la herramienta buscar objetivo para encontrar el resultado deseado en problemas con variables utilizando ajustes en valores de entrada	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Consolidar datos)	Saber crear hojas maestras de datos para poder ensamblar hojas de cálculo independientes.	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Resolver)	Saber utilizar la herramienta Solver para encontrar el resultado óptimo en una celda sobre problemas sujetos a restricciones y limitaciones	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Crear Macros)	Saber crear mis primeras macros utilizando el grabador para comprender el funcionamiento de automatizar tareas	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Referenciar Celdas)	Conocer las formas de referencias celdas en la grabación de macros para realizar tareas automatizadas con rangos fijos o variables	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Grabador de Macros)	Saber realizar un ejemplo práctico mediante un conjunto de macros para comprender el funcionamiento general de macros	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Objetos y Propiedades)	Conocer las principales sentencias de programación y su clasificación para poder aplicarlas en supuestos prácticos	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Editor de VBA)	Aprender a utilizar las herramientas en el entorno de programación VBA para poder programar de forma rápida y ágil	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Excel)	Excel Avanzado	Excel 2016 Avanzado (Ejemplo Programando en VBA)	Saber realizar un ejemplo práctico mediante programación en VBA para conocer los aspectos avanzados de la programación	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Primeros pasos)	Comprender el entorno de trabajo y las herramientas relacionadas con el diseño de página para saber cómo realizar una configuración correcta y poder optimizar el rendimiento según el tipo de documento más adecuado	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Herramientas de Selección e Idiomas)	Entender las posibilidades que ofrecen las herramientas relacionadas con encontrar/reemplazar textos, ortografía/gramática e idioma para optimizar el trabajo, introducir símbolos y corregir posibles errores en los contenidos para enriquecer documentos	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Formato de Fuente)	Comprender los conceptos relacionados con el formato de fuente para dominar su correcto uso	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Formato de Párrafo y Tabulaciones)	Comprender los conceptos relacionadas con el formato de párrafo y tabulaciones para utilizarlos adecuadamente y mejorar el aspecto de los documentos	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Copiar/Borrar Formatos)	Conocer las herramientas relacionadas con reutilizar y eliminar los formatos para optimizar el trabajo	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Bordes y Sombreados)	Entender las posibilidades de uso de bordes/sombreados para texto/página para asimilar sus opciones de aplicación en documentos	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Listas)	Comprender las herramientas relacionadas con etiquetar y enumerar listas para elaborar documentos de forma ordenada	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Imágenes y WordArt)	Conocer las posibilidades para incluir imágenes, formas y rótulos de texto como contenido para enriquecer los documentos creados	BÁSICO	2	4
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Diagramas, Cuadros de Texto)	Conocer las posibilidades para incluir diagramas y cuadros de texto como contenido para usar las herramientas relacionadas eficientemente	BÁSICO	2	4
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Encabezado, Pie de Página)	Entender las posibilidades de encabezado y pie en la página del Word para introducir contenidos de manera adecuada	BÁSICO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Iniciación	Word 2016 Iniciación (Tablas)	Saber las posibilidades de tablas del Word para incluirlas como contenido	BÁSICO	3	6
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Estilos y Temas)	Entender el uso y personalización de los estilos de fuente/párrafo para usarlos correctamente y aplicarlos de forma eficiente mediante temas y/o conjuntos de estilos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Listas con Niveles)	Comprender los conceptos relacionadas con las listas de varios niveles (esquemas) para dominar su correcto uso	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Columnas)	Ser capaz de introducir texto en columnas como contenido y poder personalizarlo para maquetar documentos eficazmente	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Portada)	Comprender los conceptos relacionadas con la inserción de páginas especiales, la creación de secciones y la inclusión de un fondo de página para enriquecer documentos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Gráficos)	Entender las posibilidades de uso de gráficos para su inclusión en documentos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Marcadores e Hipervínculos)	Conocer las posibilidades para incluir marcadores, hipervínculos y referencias cruzadas para proporcionar navegabilidad en los documentos creados	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Tablas de contenido)	Conocer las herramientas de creación de tablas de contenido para elaborar índices dinámicos de forma eficiente en documentos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Comentarios y Contraseñas)	Comprender las herramientas de anotación y el uso de contraseñas para resaltar texto y proteger contenidos en documentos	MEDIO/AVANZADO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Control de Cambios)	Conocer las posibilidades del control de cambios para usar las herramientas relacionadas de forma eficiente	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Convertir Tabla/Texto)	Conocer las posibilidades de conversión tabla a texto y viceversa para modificar contenidos e incluirlos acorde a nuestras necesidades	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Combinar Correspondencia)	Entender las posibilidades en la elaboración de sobres/etiquetas para combinar correspondencia	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Word)	Word 2016 Avanzado	Word 2016 Avanzado (Macros)	Conocer las posibilidades de la grabadora de macros para elaborar macros que automatizen y optimicen trabajo	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Fundamentos)	Saber definir los conceptos claves para realizar presentaciones efectivas y dar los primeros pasos dentro del entorno Power Point para su representación digital	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Diapositivas, Inserción de Objetos)	Conocer los elementos compositivos del PowerPoint de forma escalada: objeto, diapositiva y cuerpo de presentación; para trasladar nuestro esquema de conocimiento inicial la pantalla	BÁSICO/MEDIO	2	4
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Diseño)	Saber optimizar los rasgos de ordenación y diseño de nuestras presentaciones para un resultado equilibrado final de las mismas	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Movimientos)	Saber realizar presentaciones dinámicas: las claves de uso de transiciones y animaciones para crear comunicaciones atractivas	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Herramienta Complementarias)	Saber dominar las herramientas complementarias esenciales al diseño, para optimizar nuestra capacidad compositiva con PowerPoint compositivo	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Presentación)	Saber exponer de manera adecuada nuestra presentación, sea en diferido o con una presentación con audiencia	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Guardado)	Saber emplear las diferentes técnicas de exportación y guardado de nuestros diseños para asegurarnos el mejor resultado final	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Power Point)	Power Point	Power Point 2019 (Alternativas y Complementos)	Saber listar, reconocer y entender los diferentes formatos, así como las herramientas complementarias u homónimas, a fin de enriquecer el background de recursos digitales para la realización de presentaciones	BÁSICO/MEDIO	2	4
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Fundamentos)	Conocer los fundamentos esenciales de PowerBi y el flujo natural de trabajo para manejar el programa de forma eficaz	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Query: Conexión de Datos)	Saber distinguir correctamente las distintas fuentes de datos para obtener los datos de las mismas de forma adecuada	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Query: Actualización y Estructura de Datos)	Conocer los primeros pasos al crear una consulta y los diferentes métodos de actualización de datos para elegir adecuadamente y evitar riesgos y errores	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Query: Transformación y Tipología de Datos)	Saber crear una estructura de datos estable para facilitar la interpretación de datos, transformar y trabajar de forma eficaz con los datos obtenidos para adecuarlos al objetivo del estudio a realizar	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Query: Consultas)	Saber desarrollar la creatividad y los conocimientos necesarios para crear nuevas consultas y estructuras a partir de varios elementos de diferentes fuentes	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Pivot: Modelo de Datos)	Conocer y experimentar con técnicas que proporcionen modelos de datos bien estructurados y eficientes	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Pivot: Obtención de Datos y Tablas)	Saber obtener datos de diferentes fuentes de datos y transformarlos y ordenarlos adecuándolos a nuestras necesidades	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Pivot: Cálculos en Power Pivot)	Conocer adecuadamente los conceptos relacionados con la inteligencia de tiempo y aplicarlos en la creación de nuevos elementos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Pivot: Tablas y Gráficos Dinámicos)	Saber generar nuevos elementos y campos en el modelo de datos a partir de cálculos y funciones avanzadas para completar y enriquecer nuestro trabajo	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Pivot: Jerarquías y KPIs)	Saber utilizar el contenido desarrollado para generar informes visualmente atractivos dentro de la aplicación de cálculo (Excel)	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Pivot: Funciones DAX en Power Pivot)	Saber crear nuevos contenidos de datos y visuales, a partir del contenido del modelo de datos volcándolos en nuevos tipos de visualización	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Pivot: funciones DAX)	Conocer, de forma introductoria, un nuevo lenguaje de funciones y aplicarlo de forma efectiva en operaciones que aumenten las posibilidades de nuestro modelo	MEDIO/AVANZADO	2	4
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power View)	Saber crear y exponer visualizaciones de nuestros datos de forma comprensible para crear informes y elementos visuales complejos	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ofimática	Bussines Intelligence en Excel	BI en Excel (Power Map)	Saber crear y exponer mapas y recorridos, utilizando datos geolocalizables como base, para crear informes y elementos visuales complejos	MEDIO/AVANZADO	3	6
Ofimática (Teams)	Ofimática (Teams)	Microsoft Teams (Nociones iniciales)	Adquirir las nociones iniciales de la funcionalidad y objetivos de uso de Microsoft Teams para conseguir un dominio inicial.	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Teams)	Ofimática (Teams)	Microsoft Teams (Herramientas y recursos para compartir)	Dominar la creación y compartición de elementos generados o insertados en Microsoft Teams para tenerlos en cuenta a la hora de gestionar contenidos de equipos de trabajo.	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Teams)	Ofimática (Teams)	Microsoft Teams (Recursos comunicativos)	Fomentar nuestra capacidad de elección de los diferentes recursos comunicativos y de compartición para potenciar la comunicación óptima con Microsoft Teams	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (Teams)	Ofimática (Teams)	Microsoft Teams (App asociadas)	Facilitar el conocimiento del universo de apps de MT para aumentar las posibilidades funcionales de Microsoft Teams.	BÁSICO/MEDIO	1	2
Ofimática (OneNote)	Ofimática (OneNote)	OneNote (Nociones básicas)	Adquirir nociones básicas y principales funcionalidades de la aplicación para desenvolvernos de manera natural dentro de la aplicación OneNote	BÁSICO	1	2
Ofimática (OneNote)	Ofimática (OneNote)	OneNote (Creación y edición de formatos)	Dominar creación y edición de formatos para una correcta creación y gestión de contenidos en de la aplicación OneNote	BÁSICO	1	2
Ofimática (OneNote)	Ofimática (OneNote)	OneNote (Uso avanzado)	Ampliar nuestra capacidad operativa y poder aumentar el knowhow respecto a edición de datos y trabajo en equipo con OneNote.	BÁSICO	1	2
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Marco Conceptual I)	Conocer el marco conceptual de la dirección de proyectos para iniciar el conocimiento de la metodología aplicada por el PMI® (Parte 1)	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Marco Conceptual II)	Conocer el marco conceptual de la dirección de proyectos para iniciar el conocimiento de la metodología aplicada por el PMI® (Parte 2)	BÁSICO/MEDIO	2	4

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Responsabilidad Profesional)	Conocer el Código de Ética y Conducta Profesional de los Directores de Proyectos	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Integración)	Conocer la gestión de la INTEGRACIÓN en los proyectos para mantener aglutinados todos los procesos a emplear	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Alcance)	Conocer la gestión del ALCANCE de un proyecto para delimitar exactamente el volumen de trabajo a realizar y evitar trabajos no computados	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Cronograma I)	Conocer la gestión del TIEMPO de proyecto para poder planificar las tareas y trabajos en orden cronológico adecuado y más ajustado posible (Parte 1)	BÁSICO/MEDIO	3	6
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Cronograma II)	Conocer la gestión del TIEMPO de proyecto para poder planificar las tareas y trabajos en orden cronológico adecuado y más ajustado posible (Parte 2)	BÁSICO/MEDIO	3	6
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Costos)	Conocer cómo se realiza la gestión de los COSTOS del proyecto para ajustar el presupuesto y evitar sobrecostos por esfuerzos no computados	BÁSICO/MEDIO	3	6
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Calidad)	Conocer cómo se gestiona la CALIDAD de los elementos de un proyecto para mantener los criterios exigidos	BÁSICO/MEDIO	3	6
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Recursos I)	Conocer cómo se gestionan los RECURSOS de un proyecto (Materiales y humanos) para emplearlos en el mejor desempeño posible y evitar duplicidades de tareas (Parte 1)	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Recursos II)	Conocer cómo se gestionan los RECURSOS de un proyecto (Materiales y humanos) para emplearlos en el mejor desempeño posible y evitar duplicidades de tareas (Parte 2)	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Comunicaciones)	Conocer cómo se gestionan las COMUNICACIONES entre los interesados para mantener un nivel adecuado de información a cada interesado	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Riesgos I)	Conocer cómo se clasifican y gestionan los RIESGOS de un proyecto para poder evaluarlos y tener un plan de contingencia ante la ocurrencia del riesgo (Parte 1)	BÁSICO/MEDIO	2	4
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Riesgos II)	Conocer cómo se clasifican y gestionan los RIESGOS de un proyecto para poder evaluarlos y tener un plan de contingencia ante la ocurrencia del riesgo (Parte 2)	BÁSICO/MEDIO	3	6
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Adquisiciones)	Conocer cómo se gestionan las ADQUISICIONES y compras de un proyecto para controlar los contratos de compra y garantizar las entregas tal como se planificaron	BÁSICO/MEDIO	3	6
Gestión de Proyectos	Iniciación al Project Management	Iniciación al Project Management (Interesados)	Conocer cómo se gestionan los INTERESADOS de un proyecto para poder interactuar con ello y aportarles la información adecuada a su nivel de implicación	BÁSICO/MEDIO	3	6
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Fundamentos)	Comprender los beneficios de un Sistema de Control APPCC, para el diseñar correctamente uno	MEDIO/AVANZADO	2	4
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Etapas)	Entender mediante su definición cada parte del Sistema de APPCC	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Prerrequisitos)	Comprender la gestión e importancia del Sistema de Prerrequisitos, en su aplicación a la Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	2	4
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Mantenimiento)	Comprender un Plan de Mantenimiento Preventivo, para diseñar y gestionar el Plan de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Control de Agua)	Comprender un Plan de Control de Agua, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Control de Limpieza y Desinfección)	Comprender un Plan de Control de Limpieza y Desinfección, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Control de Plagas)	Comprender un Plan de Control de Plagas, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Control de Proveedores)	Comprender un Plan de Control de Proveedores, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Formación)	Comprender un Plan de Formación, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Trazabilidad)	Comprender un Plan de Trazabilidad, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	2	4
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Control de Transporte)	Comprender un Plan de Control de Transporte para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Gestión de Residuos)	Comprender un Plan de Control de Gestión de Residuos, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Sistema de Autocontrol APPCC	APPCC (Plan de Control de Temperaturas)	Entender un Plan de Control de Temperaturas, para diseñar el Plan de Control de una Industria Alimentaria	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Conservación Alimentos (Tipos de Alimentos de Origen Animal)	Saber identificar adecuadamente los tipos de alimentos de origen animal para llevar a cabo una selección óptima de conservación	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Conservación Alimentos (Tipos de Alimentos de Origen no Animal)	Saber identificar adecuadamente los tipos de alimentos de origen no animal para llevar a cabo una selección óptima de conservación	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Conservación Alimentos (Condiciones Temperaturas Almacenaje)	Conocer detalladamente los distintos rangos de valores de temperatura de los productos tanto en proceso intermedio en en proceso de entrega al cliente	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Conservación Alimentos (Presentaciones de envasado)	Saber elegir convenientemente las distintas posibilidades de presentación de los productos en base a las condiciones de conservación para obtener la máxima satisfacción del cliente	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Conservación Alimentos (Envasado en Atmósfera Protectora)	Conocer profundamente todos los aspectos de mejora que presenta el método de conservación "Envasado en atmósfera protectora" para asegurar la vida útil del producto	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Conservación Alimentos (Conservación de Comidas Preparadas. La Listeria)	Saber conservar de manera segura las comidas preparadas durante toda su vida útil para garantizar en todos los eslabones de la cadena la salubridad de su ingesta debido a la tendencia actual de consumo. La Listeria como principal elemento a controlar	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Conservación Alimentos (Prerrequisito)	Saber integrar la fase de conservación de los alimentos de manera efectiva en los prerrequisitos como parte integral del sistema de autocontrol	MEDIO/AVANZADO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Alérgenos (Introducción)	Conocer íntegramente el concepto de alérgeno como peligro químico para poder minimizar su riesgo en la gestión del sistema de autocontrol	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Alérgenos (Zonas de almacenamiento)	Saber localizar exactamente las zonas de almacenamiento de los alérgenos en las zonas de producción como base de su control integral	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Alérgenos (Control documental)	Saber generar e implantar eficazmente los documentos de control de los alérgenos en el sistema APPCC de una empresa de alimentación para cumplir la legislación vigente	MEDIO/AVANZADO	2	4
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Alérgenos (Inspección Interna)	Saber inspeccionar internamente los procesos, buenas prácticas de manipulación, buenas prácticas de producción como base para garantizar el cumplimiento de la implantación de los documentos en una empresa y particularmente en la industria y la restauración colectiva	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Alérgenos (Verificación)	Saber verificar laboratorialmente la implantación del control de alérgenos en una empresa de alimentación para evidenciar la seguridad alimentaria	MEDIO/AVANZADO	2	4
Seguridad Alimentaria	Normativa de Conservación de Alimentos y Alérgenos	Normativa Alérgenos (Normativa Europea)	Aplicar adecuadamente la normativa europea sobre alérgenos en el etiquetado de productos alimenticios para transmitir la información alimentaria al consumidor de manera inequívoca y fehaciente	MEDIO/AVANZADO	1	2
Seguridad Alimentaria	Gestión de Alérgenos en Comercios Minoristas, Hostelería, Restauración y Restauración Colectiva	Alérgenos en Comercio, Hostelería y Restauración (Sistema de Autocontrol)	Saber desarrollar adecuadamente un sistema de autocontrol de alérgenos en el comercio minorista y en la restauración en base a las buenas prácticas de manipulación y fabricación	MEDIO/AVANZADO	2	4
Seguridad Alimentaria	Gestión de Alérgenos en Comercios Minoristas, Hostelería, Restauración y Restauración Colectiva	Alérgenos en Comercio, Hostelería y Restauración (Gestión de Alérgenos)	Saber trasladar íntegramente al sistema de autocontrol la realidad de los alérgenos. Los legislados y los no legislados para minimizar los riesgos	MEDIO/AVANZADO	2	4
Seguridad Alimentaria	Gestión de Alérgenos en Comercios Minoristas, Hostelería, Restauración y Restauración Colectiva	Alérgenos en Comercio, Hostelería y Restauración (Documentación del Autocontrol)	Saber desarrollar eficientemente la documentación del autocontrol en el sector de la restauración para minimizar el riesgo de los comensales alérgicos o intolerantes	MEDIO/AVANZADO	1	2
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Protección de Datos como Derecho Fundamental)	Comprender la importancia de la calificación de la protección de datos como un derecho fundamental a efectos jurídicos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Legislación)	Conocer la legislación relativa a la protección de datos de carácter personal con el fin de identificar cuál es la normativa aplicable	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Ámbito de Aplicación)	Comprender cuál es el ámbito de aplicación de la normativa sobre protección de datos con la finalidad de identificar qué supuestos están incluidos y excluidos	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Principios Básicos del Tratamiento)	Conocer y distinguir los principios básicos relativos al tratamiento, con el fin de comprender los elementos esenciales que legitiman las actuaciones en el ámbito de los datos de carácter personal	MEDIO/AVANZADO	3	6
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Consentimiento)	Conocer el régimen jurídico del consentimiento en cuanto base del tratamiento de datos de carácter personal	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Interés Legítimo)	Comprender el alcance del "interés legítimo" como elemento legitimador del tratamiento de datos personales	MEDIO/AVANZADO	1	2
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Categorías Especiales de Datos)	Saber identificar las "categorías especiales de datos personales" con el fin de comprender la singularidad de su tratamiento	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Tratamiento de Datos en Supuestos Especiales)	Conocer el régimen de tratamiento de datos en supuestos especiales debido a su importancia práctica	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Figura del Encargo)	Conocer en qué consiste el encargo en cuanto figura habitual para llevar a cabo el tratamiento de datos personales	MEDIO/AVANZADO	1	2
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Transferencias Internacionales)	Comprender el régimen jurídico de las transferencias internacionales de datos para conocer su especialidad como modalidad específica del tratamiento extendida globalmente	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Derecho de Acceso y Oposición)	Comprender y distinguir los derechos de acceso, rectificación y oposición en cuanto derechos esenciales de los titulares de los datos junto al derecho a reclamar y a una tutela judicial efectiva	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Nuevos Derechos de los Titulares de Datos)	Conocer cuál es la finalidad y la razón de ser de los nuevos derechos de los titulares de los datos adaptados a la realidad del siglo XXI	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Seguridad de los Datos)	Conocer y entender el régimen jurídico de seguridad de los datos debido a su importancia para evitar sanciones administrativas	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Alcance de los Responsables y Encargados del Tratamiento)	Comprender e identificar las obligaciones y la responsabilidad a la que están sometidos responsables y encargados del tratamiento en cuanto que limitan y organizan su propia actividad	MEDIO/AVANZADO	2	4
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Delegado de Protección de Datos)	Saber qué es y qué funciones lleva a cabo el Delegado de Protección de Datos en cuanto figura clave de la nueva normativa sobre protección de datos de implantación obligatoria en numerosos casos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Agencia Española de PD)	Conocer el funcionamiento de la Agencia Española de Protección de Datos y de las autoridades autonómicas en cuanto entidades dedicadas al control de las actividades relacionadas con la de protección de datos, así como del Comité Europeo de Protección de Datos	MEDIO/AVANZADO	1	2
Protección de Datos (LOPD)	Nueva Normativa Ley de Protección de Datos	LOPD (Procedimiento y Régimen Sancionador)	Conocer el procedimiento que se sigue en caso de vulneración de la normativa de protección de datos, así como el régimen sancionador, para comprender las graves consecuencias que se derivan de su inobservancia	MEDIO/AVANZADO	2	4
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (La Cadena Logística Internacional)	Conocer la función de la logística empresarial y la organización actual del flujo de materiales, atendiendo a sus cuatro pilares fundamentales: aprovisionamiento, producción, distribución y servicio postventa, para adquirir los conocimientos básicos sobre las áreas más importantes de la logística y alcanzar una visión global del conjunto de acciones llevadas a cabo en una empresa de ámbito logístico.	MEDIO/AVANZADO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Infraestructuras y Plataformas Logísticas)	Conocer y saber diferenciar todas aquellas infraestructuras industriales dotadas de espacios y equipamientos, destinadas a operaciones logísticas, para saber seleccionar las instalaciones logísticas más adecuadas para cada operación.	MEDIO/AVANZADO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Operadores Logísticos)	Conocer los diferentes tipos de operadores logísticos y saber cuáles son las funciones de cada uno de ellos para saber seleccionar los operadores logísticos más adecuados para cada operación.	MEDIO/AVANZADO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (La cadena de suministros y gestión de la cadena de suministros (SCM))	Conocer los objetivos principales de la cadena de suministros y los eslabones principales que conforman la gestión de la cadena de suministros: aprovisionamiento, compras, producción, almacenaje y distribución, para adquirir los conocimientos básicos sobre las áreas más importantes de la logística y alcanzar una visión global del conjunto de acciones llevadas a cabo en una empresa de ámbito logístico. De esta manera, maximizar beneficios y minimizar riesgos en la toma de decisiones.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Fundamentos de Lean Manufacturing)	Conocer los fundamentos de Lean Manufacturing, para familiarizarse con las herramientas que favorecen sistemas de producción adecuados, basados en el ritmo de producción correcto, carga de trabajo adecuada y sistemas de producción basados en JIT.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Optimización de los Costes logísticos)	Conocer los objetivos principales de la cadena de suministros y los eslabones principales que conforman la gestión de la cadena de suministros: aprovisionamiento, compras, producción, almacenaje y distribución, para aprender a calcular los costes que conllevan las operaciones logísticas.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Componentes del Costo logístico)	Conocer los costes directos e indirectos dentro de la cadena de suministros, para aprender a calcular los costes que conllevan las operaciones logísticas.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Cadena de suministros y costos logísticos asociados)	Conocer y comprender los costes asociados a la logística, tales como costes financieros o costes de Outsourcing, para aprender a calcular los costes asociados que conllevan las operaciones logísticas.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Mejora productiva en la cadena de suministros)	Saber identificar las siete dimensiones de las operaciones de producción y logísticas que componen la gestión de la cadena de suministros, las cuales deben ser tenidas en cuenta a la hora de buscar reducir costos e incrementar la eficiencia global de la cadena, para aprender cómo mejorar la productividad y reducir costes en cada uno de los eslabones que conforman la cadena de suministros.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Alternativas logísticas de distribución internacional)	Conocer las diferentes alternativas logísticas en cuanto a distribución se refiere en operaciones internacionales, para conocer las diferentes alternativas logísticas de distribución en operaciones de carácter internacional.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Logística. Gestión de la cadena de suministros	Logística (Logística Inversa)	Conocer que es la Logística inversa y su importancia en la logística actual, para conocer sus funciones principales, sus ventajas y limitaciones.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Introducción)	Entender la importancia del transporte en una economía global, para adquirir una visión global de la dimensión e importancia del transporte en el ámbito empresarial	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Tipos de Transportes)	Conocer los diferentes medios de transporte y la tipología de vehículos para aprender a valorar las ventajas y desventajas que ofrecen cada uno de los medios de transporte y en que casos utilizar uno u otro	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Incoterms)	Conocer los incoterms 2010 y las modificaciones incoterms 2020 para aprender a elegir el incoterms más adecuado en función de la estrategia comercial de la empresa.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Normativa Reguladora)	Conocer los diferentes tipos de contratación y regímenes para los diferentes medios de transportes dentro del marco aduanero comunitario para saber aquellos aspectos necesarios para contratar diferentes medios de transporte	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Planificación de Rutas)	Entender la importancia de la planificación de rutas en el transporte de larga distancia por carretera (operaciones intracomunitarias) y su metodología para aprender los métodos de planificación más utilizados	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Redes e Infraestructuras)	Entender la importancia de las infraestructuras en la actividad logística de distribución, para tener nociones sobre las infraestructuras y redes que conforman la red logística	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Costes)	Entender como cotizan los diferentes medios de transporte y que costes incluyen para entender los diferentes costes que conlleva uno u otro medio de transporte	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Gestión Documental básica)	Conocer la documentación básica en la operativa internacional para manejar con facilidad los documentos de una operativa internacional, tales como contratos de transporte, documentación comercial y certificados	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Pólizas de Seguros)	Conocer los diferentes tipos de pólizas más utilizadas en la operativa internacional para saber cuando utilizar una u otra póliza en función del riesgo, frecuencia de envío, riesgos políticos, etc.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Transporte Internacional	Transporte Internacional (Documentación)	Entender y conocer los documentos necesarios cuando la mercancía viaja en régimen de tránsito para familiarizarse con aquellos documentos necesarios para mover mercancía dentro de la Unión Europea	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Aspectos fundamentales)	Determinar los aspectos fundamentales de Lean manufacturing para aprender aquellos aspectos que hacen mejorar la productividad en las empresas y aquellos otros que no aportan valor y reducen la eficiencia y eficacia de las mismas.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Principios y estructura)	Conocer los principios y estructura del sistema Lean dentro de entornos productivos para aprender a diferenciar valor añadido vs despilfarro, y saber qué medidas correctivas adoptar en todas aquellas variables consideradas despilfarro.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Implementación del VSM)	Conocer los pasos a seguir en la implementación del VSM y aprender a realizar un diagrama de flujo para saber ilustrar, analizar y mejorar los pasos necesarios para la elaboración de productos y servicios.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Mapa del flujo de valor)	Conocer la simbología de flujo de información y materiales, así como el cálculo de determinadas variables de producción para poder encontrar puntos débiles en nuestro sistema de producción y oportunidades de mejora.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Herramienta 5S)	Conocer la herramienta 5S para utilizarla como punto de partida para introducir la filosofía Lean manufacturing en la empresa.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Técnica SMED)	Conocer el cambio rápido de la técnica SMED (Single-minute exchange of dies), para aprender a reducir el tiempo de cambio y aumentar la fiabilidad del proceso de cambio, lo que reduce el riesgo de defectos y averías.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Técnica TPM)	Conocer la técnica TPM (Mantenimiento productivo total) para evitar averías y que todos los equipos y máquinas se encuentren en perfecto estado para trabajar.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Lean de control visual)	Conocer los beneficios e implantación de las técnicas y sistemas Lean de control visual para permitir un rápido reconocimiento de la información que se comunica.	MEDIO/AVANZA DO	1	2

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Jidoka)	Conocer los beneficios e implantación de Jidoka / Pokajoke para poder parar la maquinaria si algo va mal y así reducir paradas de máquinas no programadas y condicionantes o cuellos de botella en los sistemas productivos.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Heijunka)	Conocer los beneficios e implantación Heijunka para calcular Takt Time y equilibrado de línea, mejorando y optimizando las células de trabajo.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Kanban)	Conocer los beneficios e implantación Kanban para la optimización de inventarios y stock.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Modo de implantación)	Conocer las diferentes fases de implantación Lean para lograr un aprovechamiento más eficiente de los recursos disponibles, humanos o materiales, suprimir aquellas actividades que no aporten valor y reducir los tiempos muertos a su mínima expresión.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Factor humano)	Aprender a asignar una gran responsabilidad a todos los niveles jerárquicos, en especial a los operarios, para proveer a la empresa de una mejor comunicación, colaboración y motivación.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Transporte y Logística	Lean manufacturing	Lean manufacturing (Six Sigma)	Conocer los fundamentos de Six Sigma para reducir o eliminar los defectos o fallos en la entrega de un producto o servicio al cliente.	MEDIO/AVANZA DO	1	2
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (A special day)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Daily routines4. Grammar4.1 Present simple v present continuous. 4.2 Prepositions5. Listening6. Writing6.1 Describing daily routines and special events7. Speaking7.1 /s/ /z/ /iz/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (An interesting meeting)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Personal traits4. Grammar4.1 Adjectives order4.2 -ing/-ed adjectives5. Listening6. Writing6.1 Describing your favourite character7. Speaking7.1 /b/ v /v/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (The longest journey)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Means of transport4. Grammar4.1 Comparative & superlative4.2 Possessives5. Listening6. Writing6.1 Comparing7. Speaking7.1 <-er>8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (The latest fashion)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Clothes4. Grammar4.1 Articles4.2 Quantifiers5. Listening6. Writing6.1 Informal letter7. Speaking7.1 <th>8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (When I was a child...)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Free time activities (no sports)4. Grammar4.1 Past Simple4.2 Used to4.3 Prepositions of time5. Listening6. Writing6.1 Article: life 50 years ago7. Speaking7.1 /ed/ /d/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (My team)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Sport (do/go/play)4. Grammar4.1 Past continuous5. Listening6. Writing6.1 Informal letter7. Speaking7.1 /sh/ /ch/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (Around the world)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Travel4. Grammar4.1 Present Perfect + for/since5. Listening6. Writing6.1 Review7. Speaking7.1 /l/ /i/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (I couldn't believe it!)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Opinions and experience4. Grammar4.1 Past simple v Present Perfect5. Listening6. Writing6.1 Discursive essay about an important experience7. Speaking7.1 <h> <gh>8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (My childhood)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Houses4. Grammar4.1 Past simple v Past continuous5. Listening6. Writing6.1 Article: Where did you live?7. Speaking7.1 /z/ /s/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (Future cities)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 New technologies4. Grammar4.1 Will future5. Listening6. Writing6.1 Descriptive essay7. Speaking7.1 <w>8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (It's going to rain!)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Weather4. Grammar4.1 Future with going to5. Listening6. Writing6.1 Email to a friend7. Speaking7.1 /dʒ/ /tʃ/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (Sales!)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Shopping4. Grammar4.1 Will future + going to + present continuous5. Listening6. Writing6.1 Argumentative essay7. Speaking7.1 /a:/ /ae/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (What if...?)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Education and languages4. Grammar4.1 Conditional5. Listening6. Writing6.1 Formal letter7. Speaking7.1 /o:/ /o/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (At the restaurant)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Food and drinks4. Grammar4.1 Modals: ability & possibility5. Listening6. Writing6.1 Informal email: invitation7. Speaking7.1 /f/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (Do's and don'ts)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Work and jobs4. Grammar4.1 Modals: obligation & prohibition5. Listening6. Writing6.1 Formal letter to find a job7. Speaking7.1 schwa8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (My hometown)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Places in town4. Grammar4.1 Modals: deduction4.2 Prepositions of place5. Listening6. Writing6.1 Informal letter7. Speaking7.1 /r/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (My hometown)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Films and cinema4. Grammar4.1 Passives5. Listening6. Writing6.1 Review about a film7. Speaking7.1 /m/ /n/ /ng/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (Sick and tired)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Health4. Grammar4.1 Relatives5. Listening6. Writing6.1 Discursive essay about health problems in our society7. Speaking7.1 /diphthongs/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (Wanted!)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 Crime4. Grammar4.1 Reported Speech5. Listening6. Writing6.1 Formal letter: A crime you were told7. Speaking7.1 /u/ /u:/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B1	Ingles B1 (Eco-friendly)	1. Do you remember these words?2. Reading3. Vocabulary3.1 The Environment4. Grammar4.1 Verb patterns (+ing/BF/to-inf)5. Listening6. Writing6.1 Article: how to help the environment7. Speaking7.1 /e/ /ɜ:/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (As pale as a ghost)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 Illness 4. Grammar 4.1 Present simple v present continuous. 5. Listenin 6. Writing 6.1 Discursive essay: sick and tired 7. Speaking 7.1 /k/ 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Night dream)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 Sleep 4. Grammar 4.1 (be/get) used to 5. Listening 6. Writing 6.1 Report: sleep patterns in our society 7. Speaking 7.1 voiced vowels 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Book worm)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 books/Reading 4. Grammar 4.1 Past Perfect Simple v Past Perfect Continuous5. Listening 6. Writing 6.1 Recommendation letter 7. Speaking 7.1 /d/ /ed/8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Where am I?)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 confusing adverbs 4. Grammar 4.1 Adverbs and adverbial phrases 5. Listening 6. Writing 6.1 informal letter/email 7. Speaking 7.1 word stress 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Online shopping)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 fashion 4. Grammar 4.1 Agreement and disagreement 5. Listening 6. Writing 6.1 article 7. Speaking 7.1 diphthongs 8. Key ideas	MEDIO	3	10

ADELANTTA - CATÁLOGO UMAS (Unidades Mínimas de Aprendizaje)

Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Honeymoon)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 celebrations 4. Grammar 4.1 Narrative tenses 5. Listening 6. Writing 6.1 Descriptive essay: festivity in your town 7. Speaking 7.1 linking words 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Farm time)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 town and country 4. Grammar 4.1 Conditionals 5. Listening 6. Writing 6.1 comparing 7. Speaking 7.1 glottalization 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Wishes)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 fame and celebrity 4. Grammar 4.1 Wish 5. Listening 6. Writing 6.1 Article 7. Speaking 7.1 unvoiced vowels: schwa 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (I feel Good)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 character and emotions 4. Grammar 4.1 Future Perfect 5. Listening 6. Writing 6.1 Formal letter/email 7. Speaking 7.1 <qh> 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Lingua franca)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 Language & communication 4. Grammar 4.1 Future Perfect Continuous 5. Listening 6. Writing 6.1 Report 7. Speaking 7.1 /3/ /S/ 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (The best concert ever)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 Music 4. Grammar 4.1 Gerunds and infinitives 5. Listening 6. Writing 6.1 Review 7. Speaking 7.1 sentence stress 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (The Paradise)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 holidays 4. Grammar 4.1 Past modals 5. Listening 6. Writing 6.1 Proposal 7. Speaking 7.1 /r/ 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Going online)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 the internet 4. Grammar 4.1 Continuous modals 5. Listening 6. Writing 6.1 Argumentative essay 7. Speaking 7.1 /m/ /n/ /ng/ 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (An exhibit)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 art 4. Grammar 4.1 Passives 5. Listening 6. Writing 6.1 review 7. Speaking 7.1 flapping t 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Fat cat)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 business 4. Grammar 4.1 Passives (causatives + reporting) 5. Listening 6. Writing 6.1 Report 7. Speaking 7.1 changing stress in family nouns 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Billboards)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 advertising, the media 4. Grammar 4.1 Articles and quantifiers 5. Listening 6. Writing 6.1 Descriptive essay 7. Speaking 7.1 <th> 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Do it now!)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 expressions with do and make 4. Grammar 4.1 Imperatives and exclamatives 5. Listening 6. Writing 6.1 Formal letter/email 7. Speaking 7.1 rhythm 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Inventions and inventors)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 science 4. Grammar 4.1 Reported speech 5. Listening 6. Writing 6.1 Report 7. Speaking 7.1 /s/ /z/ /iz/ 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Think green!)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 world issues 4. Grammar 4.1 Clauses (whatever/whenever) 5. Listening 6. Writing 6.1 Discursive essay 7. Speaking 7.1 triphthongs 8. Key ideas	MEDIO	3	10
Idiomas	Inglés B2	Ingles B2 (Let's go dancing!)	1. Do you remember these words? 2. Reading 3. Vocabulary 3.1 expressions with go/ and ing 4. Grammar 4.1 Question tags 5. Listening 6. Writing 6.1 email 7. Speaking 7.1 fall and rise intonation 8. Key ideas	MEDIO	3	10