



# CATÁLOGO DE FORMACIÓN PRESENCIAL BONIFICADA

**ÁGORA CANARIAS**

[www.agoracanarias.com](http://www.agoracanarias.com)

[agoracanarias@gmail.com](mailto:agoracanarias@gmail.com)



## Motivación y comunicación en RRHH

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>TÉCNICAS EFICACES PARA HABLAR EN PÚBLICO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar los principales motivos relacionados con los procesos de comunicación.</li> <li>▪ Fortalecer la confianza en uno mismo.</li> <li>▪ Aprender a no temer a los silencios y explorar las fortalezas autónomas para lograr exposiciones brillantes.</li> </ul>
<p><b>RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar las posibles causas de conflictos en la relación con los clientes.</li> <li>• Aprender a resolver los conflictos bajo un prisma asertivo generador de empatía.</li> <li>• Mejorar las relaciones laborales en todos los estamentos de la empresa.</li> </ul>
<p><b>RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LOS EQUIPOS DE TRABAJO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Detectar y prevenir situaciones que desemboquen en situaciones generadoras de conflictos en los grupos.</li> <li>• Aprender a resolver los conflictos instaurados.</li> <li>• Mejorar las relaciones entre los equipos de trabajo desde la persuasión y la asertividad.</li> </ul>
<p><b>LA RESILIENCIA: BENEFICIOS Y RESULTADOS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La resiliencia como capacidad para adaptarse positivamente a situaciones adversas.</li> <li>• Ventajas de la resiliencia bajo una perspectiva personal y profesional.</li> <li>• Herramientas para afrontar situaciones de difícil manejo y cómo conseguir una adaptación positiva al entorno donde vive y trabaja la persona.</li> </ul>

# Motivación y comunicación en RRHH

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>EL TRABAJO EN EQUIPO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Subrayar las fortalezas del trabajo cooperativo.</li> <li>• Cohesionar al grupo y fortalecer su confianza.</li> <li>• Conseguir una buena coordinación y organización de los componentes del equipo para lograr objetivos comunes.</li> <li>• Establecer una cultura de esfuerzo compartido para evitar un desequilibrio en las responsabilidades.</li> </ul>
<p><b>LIDERAZGO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquirir las herramientas necesarias para gestionar equipos de alto rendimiento.</li> <li>• Comprender las claves del éxito para potenciar su liderazgo.</li> <li>• Entrenar las competencias y habilidades directivas necesarias para acompañar, gestionar y lograr la motivación de los equipos.</li> </ul>
<p><b>COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA. NIVELES HORIZONTAL Y VERTICAL.</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer los métodos de la comunicación efectiva.</li> <li>• Ampliar las capacidades personales en materia de comunicación.</li> <li>• Conocer y aplicar los conceptos de asertividad y escucha activa.</li> </ul>
<p><b>PERSUASIÓN EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar las habilidades sociales para la construcción de relaciones de confianza.</li> <li>• Conocer y aplicar la persuasión como método de fidelización.</li> </ul>
<p><b>GESTIÓN DEL ESTRÉS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos y situaciones clave relacionadas con la aparición de estrés.</li> <li>• Sobrecarga laboral. Niveles de estrés. <i>Burn out</i> laboral. Riesgos laborales y psicosociales.</li> <li>• Técnicas de manejo del estrés. Técnicas representacionales y comunicación eficaz.</li> <li>• Ejercicios y técnicas de control y relajación.</li> </ul>



## Neurociencia aplicada al marketing y las ventas. Rendimiento personal y empresarial.

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>ATENCIÓN AL CLIENTE Y CALIDAD DE SERVICIO (“KAIZEN”)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Delimitar cuáles son los factores claves en la atención y la calidad de servicio que más valoran los clientes.</li> <li>• Formar al personal de atención al cliente para que tenga unos principios basados en la educación y la cortesía.</li> <li>• Cómo construir y mantener neuro-hábitos saludables.</li> <li>• Establecer las claves motivacionales para que el personal de atención al cliente tenga la actitud mental adecuada.</li> <li>• Facilitar herramientas que permitan afrontar con éxito conflictos, presión, estrés, ansiedad y miedos.</li> </ul>
<p><b>NEURO E-MÁRKETING:</b> <i>La aplicación de los avances neurocientíficos al marketing digital on/off.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer los últimos avances sobre el neuromarketing y la neurociencia del consumo (<i>consumer neuroscience</i>), así como de la economía del comportamiento (<i>behavioral economics</i>) y de la psicología.</li> <li>• Transmitir los conocimientos para la efectividad en la aplicación práctica del marketing digital en entornos “on/off”.</li> <li>• Facilitar la reflexión y el debate grupal sobre los temas tratados en relación a casos prácticos.</li> </ul>

# Neurociencia aplicada al marketing y las ventas. Rendimiento personal y empresarial.

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>LIDERAZGO PARA EL ALTO DESEMPEÑO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auto-realización y fortalecimiento del liderazgo.</li> <li>• Promover un liderazgo inspirador, de servicio y basado en valores.</li> <li>• Dotar de herramientas de <i>Inteligencia Emocional Plena</i> (HIEP).</li> <li>• Entrenar en prácticas de “<i>Neuro Fitness Training</i>”, de tal manera que los líderes mejoren la salud física y mental.</li> </ul>
<p><b>NEURO- COBRANZAS:</b> <i>Las neurociencias aplicadas al logro</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instruir sobre los procesos cerebrales y mentales implicados en las situaciones ligadas a las cobranzas.</li> <li>• Aplicar las neurociencias y disciplinas afines, como la psicología, con el objeto de que se recupere la deuda, manteniendo una buena y productiva relación con el cliente.</li> <li>• Facilitar técnicas de comunicación orientadas al logro en la cobranza: gestualidad del cliente moroso, comunicación verbal persuasiva y no verbal, y negociación cognitiva-emocional (<i>face-to face/ telefónica</i>).</li> </ul>
<p><b>HÁBITOS Y TÉCNICAS PARA UNA MEJORA DEL RENDIMIENTO PERSONAL</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concienciar sobre el valor del tiempo y la necesidad de aprovecharlo al máximo.</li> <li>• Instruir sobre los procesos cerebrales y mentales que intervienen en la construcción de los hábitos.</li> <li>• Dotar de técnicas novedosas para mejorar la atención y la concentración mental Propiciar la auto-evaluación constructiva.</li> </ul>
<p><b>NEUROVENTAS:</b> <b>DESTREZAS PARA LOS VENDEDORES DEL SIGLO XXI</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transmitir una novedosa metodología para la eficaz venta de productos y servicios.</li> <li>• Motivar a la superación personal y al logro de las metas de venta.</li> <li>• Entrenar en prácticas de la disciplina “<i>Mental Toughness</i>”, para obtener fortaleza mental y regular el estrés perjudicial.</li> </ul>

# Neurociencia aplicada al marketing y las ventas. Rendimiento personal y empresarial.

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>ENTRENAMIENTO PARA EL BIENESTAR Y EL LOGRO</b> <i>(Basado en los avances en neurociencias aplicadas)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar al sistema neurológico para incrementar la energía personal.</li> <li>• Cómo afrontar cambios críticos. Estrategias para ser más resilientes y crear entornos favorecedores.</li> <li>• Dotar de herramientas para lograr una <i>Inteligencia Emocional Plena</i>.</li> <li>• Entrenar en Técnicas Integrales Mente Cuerpo (TIMC).</li> </ul>
<p><b>NEUROMARKETING POLÍTICO</b> <i>(La ciencia aplicada en campañas exitosas)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transmitir conocimientos sobre neuromarketing político.</li> <li>• Introducir conocimientos sobre aspectos funcionales del cerebro y los procesos mentales.</li> <li>• Proporcionar conceptos claves del marketing tradicional y del neuromarketing, que resultan indispensables para hacer desarrollos de marketing actual y en neuropropaganda política.</li> </ul>
<p><b>NEUROEDUCACIÓN: LA NUEVA CIENCIA PARA LA ENSEÑANZA Y EL APRENDIZAJE EFECTIVOS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proporcionar novedosos conocimientos teórico-prácticos dirigidos a optimizar el aprendizaje y la enseñanza en el aula.</li> <li>• Capacitar a los educadores para que orienten al alumnado sobre su preparación previa a la acción formativa, en los planos físico y de entrenamiento mental.</li> <li>• Dotar de herramientas para mejorar el ambiente emocional en el aula, la comunicación, la participación, la cooperación y cohesión grupal.</li> </ul>



# Inteligencia Emocional para los Negocios

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>DESARROLLO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprender la función de la Inteligencia Emocional en la empresa y sus profesionales, así como su impacto en las relaciones comerciales y laborales.</li> <li>• Analizar los diferentes aspectos a nivel intrapersonal.</li> <li>• Autocontrol emocional en el contexto laboral.</li> <li>• Conocer los síntomas del estrés y las estrategias de afrontamiento.</li> </ul>
<p><b>CLAVES PARA LA AUTOMOTIVACIÓN PROFESIONAL</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Motivación del logro.</li> <li>• Manejar las emociones que dan sentido a lo que se hace.</li> <li>• Comprender cómo afrontar los patrones mentales y las creencias.</li> </ul>
<p><b>AUTOLIDERAZGO PARA LIDERAR</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspectos básicos y avanzados del liderazgo emocionalmente inteligente.</li> <li>• Importancia de saber liderarse a sí mismo y liderar equipos.</li> <li>• Desarrollar la empatía.</li> <li>• Gestión de los conflictos.</li> <li>• Comprender las características de los equipos cohesionados y el poder cooperativo, y cómo esto incrementa los resultados</li> </ul>

<b>Inteligencia Emocional para los Negocios</b>	
<b>CURSO</b>	<b>OBJETIVOS</b>
<b>HABILIDADES DE COACHING EMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprender qué es el coaching, sus fundamentos y su origen.</li> <li>• Marco de actuación.</li> <li>• Conocer distintos “<i>Modelos de coaching</i>”, sus tareas y desafíos.</li> <li>• Manejar la rueda de la <i>Excelencia Profesional</i>.</li> </ul>
<b>GESTIÓN DE LA CRISIS Y DEL CAMBIO EMPRESARIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprender la dimensión del problema de la crisis y del cambio.</li> <li>• Entender las repercusiones en la actividad de la empresa.</li> <li>• Conocer las tres situaciones de crisis: <i>latente, pre-crisis y crisis</i>.</li> <li>• Conocer alarmas, estrategias y ajustes para lograr el cambio.</li> </ul>



## CURSOS-TALLERES SANITARIOS

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>SOPORTE VITAL BÁSICO Y AVANZADO USO Y MANEJO DEL DEA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar en los asistentes un reciclaje continuo ante situaciones de urgencia/emergencia con compromiso vital, tanto en el ambiente personal como laboral.</li> <li>• Aprender a manejar un DESFIBRILADOR (DEA), como recurso técnico salvador de una vida.</li> </ul>
<p><b>INTUBACIÓN OROTRAQUEAL Y MANEJO DE LA VÍA AÉREA INESTABLE</b> <i>(Médicos y Enfermeros)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lograr la capacitación en las bases teóricas y en las habilidades prácticas para un adecuado manejo de la vía aérea, en aquellas situaciones donde se requiere un abordaje inmediato de la misma para salvar una situación crítica.</li> </ul>
<p><b>ELECTROCARDIOGRAFÍA PRÁCTICA</b> <i>(Enfermería)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer una revisión inicial del estudio y fundamento del registro cardiaco.</li> <li>• Interpretación de las alteraciones electrocardiográficas más frecuentes, tanto fisiológicas como patológicas.</li> <li>• Derivaciones y registros.</li> </ul>
<p><b>MANEJO DEL ESTRÉS LABORAL</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prevenir y detectar precozmente situaciones generadoras de estrés en el ambiente laboral.</li> <li>• Aportar recursos que faciliten un ambiente de trabajo sano y agradable.</li> <li>• Técnicas de prevención, control y actuación ante el estrés.</li> </ul>

<b>CURSOS-TALLERES SANITARIOS</b>	
<b>CURSO</b>	<b>OBJETIVOS</b>
<b>ACTUALIZACIÓN EN INFECCIÓN NOSOCOMIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Epidemiología: concepto y objetivos.</li> <li>• Cadena epidemiológica. Reservorio, fuentes de infección y de transmisión.</li> <li>• Concepto y trascendencia de estas infecciones en la morbi-mortalidad hospitalaria y comunitaria.</li> <li>• Factores de riesgo, vigilancia, prevención y control.</li> <li>• Estudio EPINE 2017.</li> </ul>
<b>ACTUALIZACIÓN PARA MANIPULADORES DE ALIMENTOS Y CONTROL DE ALÉRGENOS ALIMENTARIOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar la normativa reguladora actual sobre alimentos de consumo humano, así como su manipulación.</li> <li>• Conocer las repercusiones de una mala manipulación y/o falta de información sobre los alérgenos contenidos en los alimentos.</li> <li>• Aportar las herramientas sobre cómo generar en el consumidor una confianza en el establecimiento, al detectar que está implementando las medidas higiénico-sanitarias adecuadas.</li> </ul>
<b>INGLÉS TÉCNICO SANITARIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponer de los recursos lingüísticos básicos para participar en los intercambios comunicativos en lengua inglesa, con fluidez, naturalidad y precisión.</li> <li>• Evitar los errores y malos entendidos secundarios a una mala interpretación</li> </ul>
<b>PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES: BÁSICO Y AVANZADO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Generar aquellos conocimientos, técnicas de prevención y habilidades para colaborar en la gestión de la prevención dentro de su ámbito específico de trabajo.</li> <li>• Revisión pormenorizada de la normativa actual y su aplicación.</li> </ul>

# CURSOS-TALLERES SANITARIOS

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>TALLER DE SUTURAS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquirir la capacidad de valorar y tratar quirúrgicamente las heridas.</li> <li>• Adquirir las habilidades y la capacitación para realizar suturas continuas y discontinuas, tanto en el plano cutáneo como en el subcutáneo.</li> <li>• Conocer los distintos tipos de hilos necesarios para la realización de las diferentes suturas y los criterios por los que se elegirá un tipo u otro de sutura.</li> </ul>



## CURSOS-TALLERES EDUCATIVOS

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>CONVIVENCIA ESCOLAR: EDUCAR EN POSITIVO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquirir, actualizar y profundizar conocimientos en el ámbito de la convivencia dentro del contexto educativo.</li> <li>• Reflexionar sobre la necesidad de una convivencia adecuada para hacer posible aprendizajes adecuados.</li> <li>• Conocer el funcionamiento de la dinámica de grupos de expertos, y abordar los principios básicos de la mediación.</li> </ul>
<p><b>EL ACOSO ESCOLAR</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Origen y actualidad del Acoso Escolar.</li> <li>• El acoso escolar y el sistema educativo en nuestro país.</li> <li>• Factores de riesgo y consecuencias de su aparición. La familia, espacios, contextos donde se produce.</li> <li>• Las relaciones con los iguales: amistades en la adolescencia y primera juventud.</li> <li>• Elementos, personajes y roles dentro del acoso escolar: víctima, acosador y observadores.</li> <li>• Profesorado. Asistencia al acoso escolar.</li> <li>• Falsas creencias sobre el acoso escolar.</li> </ul>
<p><b>IGUALDAD DE GÉNERO EN LA SOCIEDAD ACTUAL</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La imagen de las mujeres a lo largo de la historia.</li> <li>• Estereotipos femeninos.</li> <li>• Igualdad de oportunidades: aplicación práctica en la Empresa y grupos de trabajo en general.</li> <li>• Igualdad de oportunidades: aplicación práctica en el ámbito del empleo.</li> </ul>



## CURSOS ADMINISTRATIVOS

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>INGLÉS TÉCNICO EMPRESARIAL</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disponer de los recursos lingüísticos básicos para participar en los intercambios comunicativos en lengua inglesa, con fluidez, naturalidad y precisión.</li> </ul>
<p><b>ACTUALIZACIÓN EN EL PAQUETE OFFICE Y USO DE LA HOJA DE CÁLCULO EXCEL</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer las funciones y objetivos actualizados del paquete EXCEL.</li> <li>• Conocer y trabajar gráficos, plantillas y macros en EXCEL.</li> <li>• Elaboración de Formularios y análisis de datos.</li> <li>• Conocer la elaboración de Bases de datos y su aplicación.</li> </ul>
<p><b>PROTECCIÓN DE DATOS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer la ley, la normativa y los derechos que asisten al ciudadano, su ámbito y su aplicación, información y tutela, y aprender a interpretarla.</li> <li>• Identificar los diferentes tipos de ficheros de datos personales que dispone y aprender a inscribir los ficheros en la agencia de protección de datos.</li> </ul>



## IMAGEN Y ESTÉTICA

### RELACIÓN DE CURSOS

MAQUILLAJE SOCIAL

MAQUILLAJE PARA NOVIAS CON AERÓGRAFO

MAQUILLAJE MASCULINO (Novios, modelos, intervenciones cara al público, etc)

MAQUILLAJE DE PASARELAS

AUTOMAQUILLAJE

EXTENSIONES DE PELO NATURAL DE TODOS LOS ESTILOS: Keratina, adhesivo, grapas, nudos africanos.

PRÓTESIS: Espuma látex, gelatina y silicona, calotas de plástico, etc.

MAQUILLAJE FX: Heridas, golpes, cicatrices, hematomas, golpes, quemaduras.



## ENOLOGÍA Y CATA DE VINOS

CURSO	OBJETIVOS
<p><b>INICIACIÓN AL VINO Y LA CATA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer un recorrido por las tendencias actuales del mercado del vino, basado en el estilo propio de los mismos.</li> <li>• Sentar las bases necesarias para avanzar en el aprendizaje y desarrollo en el mundo de los vinos.</li> <li>• Realización de catas selectivas.</li> </ul>
<p><b>CURSO DE CATA AVANZADO</b> <i>(Catadores y amantes del vino)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar catas temáticas enfocadas en regiones y estilos vinícolas muy concretos, profundizando en el aspecto de cata y viticultura de la región, tanto a nivel nacional como internacional</li> <li>• Ofrecer un soporte a todos aquellos amantes del vino que pretenden profundizar en sus conocimientos y ampliar su bagaje en nuevas zonas vinícolas.</li> </ul>
<p><b>VINOS DE JEREZ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer los aspectos diferenciadores de esta denominación, explicando las singularidades de su entorno y su método de crianza.</li> <li>• Dar visibilidad a esta denominación de origen de matices tan específicos, cada vez más presente en eventos y grandes restaurantes.</li> <li>• Realizar catas selectivas de esta compleja y exquisita denominación española.</li> </ul>

<h1>ENOLOGÍA Y CATA DE VINOS</h1>	
CURSO	OBJETIVOS
<b>CURSO TALLER DE ESPUMOSOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hacer un recorrido teórico-práctico de los diferentes tipos de vinos espumosos del mercado, por su elaboración y zonas productoras a nivel mundial</li> <li>Conocer las virtudes de este ancestral método tradicional, abordando las características de las distintas regiones productoras, realizando catas de Asti, Cava, Champagne, Franciacorta, Proseco, etc.</li> <li>Dar a conocer, entender y apreciar las diferencias entre los distintos métodos de elaboración, y la diversidad geográfica de este estilo a nivel mundial.</li> </ul>
<b>TALLER DE MARIDAJE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dotar a aficionados y profesionales de unos criterios básicos y contrastados para valorar y confeccionar maridajes de altura y correctos a nivel gourmet o profesional.</li> <li>Sentar las bases del maridaje actual a través sus dos principales líneas y defensores contemporáneos, a través de degustaciones de alimentos y vinos en los que desmenuzamos sus sinergias y el porqué de las mismas.</li> </ul>
<b>CURSO DE SAKE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Catar y contar la realidad del Sake, su sutileza, elegancia y sedosidad de carácter frutal, aclarando que <i>¡no, no es un licor!</i>, sino una bebida de igual trato y disfrute que el más elegante de los vinos.</li> </ul>
<b>SERVICIO Y GESTIÓN DE VINOS EN EL RESTAURANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Curso teórico en el que tratamos como departamento independiente del restaurante la bodega, su gestión, control y aprovisionamiento, costo y precios de venta; sin olvidar el servicio de los mismos en el restaurante.</li> <li>Tiene como objetivo principal dotar al profesional de los conocimientos y herramientas básicas para la gestión y rentabilización de uno de los departamentos más importantes de un restaurante, de cuyo correcto funcionamiento dependen gran parte de los ingresos.</li> </ul>



## ÁGORA CANARIAS

Tif.: 928 03 25 50 / 665 550 400

e-mail: [info@agoracanarias.com](mailto:info@agoracanarias.com) / [agoracanarias@gmail.com](mailto:agoracanarias@gmail.com)

WEB: [www.agoracanarias.com](http://www.agoracanarias.com) / [www.academiasagora.com](http://www.academiasagora.com)

AV. FEDERICO GARCÍA LORCA Nº 4 (LA MINILLA)

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

