

¿Te has planteado alguna vez por qué **algunos trabajadores se convierten en imprescindibles** en sus puestos de trabajo?



Mr. y Ms. **imprescindible**



Se trata de personas que poseen unas cualidades, habilidades o conocimientos que los hacen únicos y que los diferencian del resto de compañeros.

Las personas imprescindibles consiguen prosperar dentro de sus empresas o dar el salto a otras empresas o incluso profesiones con mucha mayor facilidad. Las personas imprescindibles consiguen mejores salarios y puestos de más responsabilidad. Las personas imprescindibles destacan allá por donde van.

Y a ti, ¿te gustaría ser un **imprescindible**?

Echa un vistazo a nuestro catálogo de cursos imprescindibles, una oferta formativa de máxima actualidad con los contenidos más demandados a día de hoy por cualquier tipo de negocio.

GESTIÓN DE ALÉRGENOS EN COMERCIOS MINORISTAS, HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y RESTAURACIÓN COLECTIVA

Objetivo del Curso

Contar con información sobre alérgenos en cualquier establecimiento de hostelería o en el que se vendan alimentos es una obligación legal que es seguida muy de cerca por la Inspección de Sanidad.

Con este curso aprenderás los conceptos claves en materia de alérgenos y su aplicación en el comercio minorista y la restauración, abarcando aspectos como el autocontrol de alérgenos no legislados, así como el desarrollo de la documentación de autocontrol en restauración. Serás la pieza clave que dará tranquilidad al dueño del negocio y, sobre todo, a los clientes.



15 horas



86 €



online

CAMBIO INTERNO EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Objetivo del Curso

La transformación digital de las empresas es una realidad que ha llegado para quedarse. La pandemia causada por el COVID-19 ha puesto de manifiesto la necesidad de la mayoría de organizaciones de dar el salto a la digitalización.

Con este curso aprenderás el concepto de transformación digital, abarcando aspectos como las metodologías ágiles o la disminución de los riesgos. Además, aprenderás a mejorar el rendimiento de las personas en la transformación de las organizaciones, así como a elaborar un plan de transformación.



25 horas



95 €



online

FUNDAMENTOS DE FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Objetivo del Curso

En un mercado tan competitivo como el actual, conocer las claves para fidelizar a un cliente es un valor añadido que sin duda todos sabrán valorar.

Con este curso aprenderás los fundamentos de la fidelización del cliente, abarcando aspectos como las ventajas de una estrategia de fidelización, las bases psicológicas que la facilitan o dificultan, el concepto de marketing relacional y ciclo de vida del cliente, así como la valoración del mismo.



10 horas



80 €



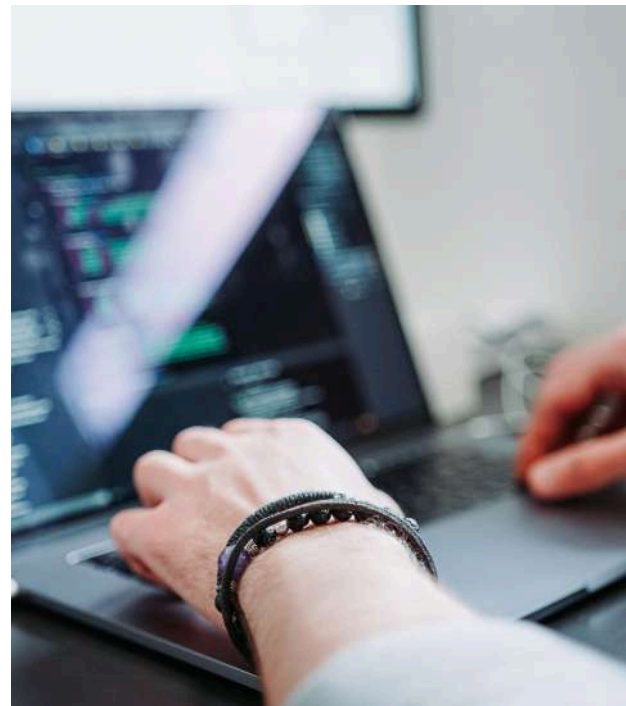
online

COMPETENCIAS DIGITALES AVANZADAS

Objetivo del Curso

La digitalización ha llegado para quedarse y el contexto actual, derivado de la pandemia por el COVID-19, no ha hecho más que mostrar la importancia de dar el salto completo al mundo digital. Por este motivo conocer y dominar las posibilidades que ofrece este ámbito no solo es una ventaja competitiva sino una necesidad básica para prosperar en el mercado laboral.

Con este curso adquirirás las competencias digitales avanzadas que permitan “aprovechar la riqueza de las nuevas posibilidades asociadas a las tecnologías digitales” de acuerdo con la Recomendación 2006/962/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre las competencias clave para el aprendizaje permanente.



60 horas



161 €



online

NORMATIVA DE CONSERVACIÓN DE LOS ALIMENTOS. LA TEMPERATURA

Objetivo del Curso

Conocer cómo conservar los alimentos y la temperatura óptima a la que debemos mantener los distintos productos es crucial no solo para garantizar la salud de los clientes, sino también para evitar que los alimentos pierdan sus propiedades o se echen a perder antes de tiempo.

Con este curso aprenderás los conceptos claves en materia de normativa referente a la conservación de los alimentos y su aplicación en los equipos de control, abarcando aspectos como la temperatura, la conservación de las comidas preparadas, la forma de presentar/ envasar los alimentos, entre otros. Cualquier negocio de restauración sabrá valorar en gran medida estos conocimientos.



20 horas



89 €



online

NEUROVENTAS. EL CEREBRO COMPRADOR

Objetivo del Curso

El proceso por el que cualquier persona se decide a comprar un producto responde a múltiples factores neurológicos. Conocerlos te ayudará a potenciar la venta y convertirte en una pieza clave en cualquier negocio.

Con este curso aprenderás los beneficios de las Neuroventas, abarcando aspectos relacionados con el valor simbólico de la venta y la conexión con el comprador, así como las claves en la estrategia de venta y la venta exitosa.



25 horas



100 €



online



Más información en el 951 550 552 | imprescindibles@audiolis.com | www.audiolis.com