



¿QUÉ NOS HACE DIFERENTES?

MÁS QUE FORMACIÓN, OFRECEMOS UNA EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE A LAS ORGANIZACIONES Y SUS EQUIPOS, BASÁNDOSE EN TRES PILARES:



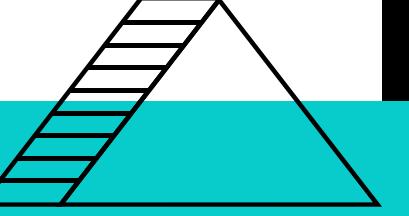
► **APRENDIZAJE FORMAL**
DISEÑAMOS ITINERARIOS DE APRENDIZAJE



► **APRENDIZAJE ENTRE PARES**
POTENCIAMOS EL APRENDIZAJE ENTRE PARES



► **APRENDIZAJE INFORMAL**
PRODUCIMOS CONTENIDO MULTIFORMATO Y MULTIPLATAFORMA



**MÁS QUE FORMACIÓN,
OFRECEMOS UNA
EXPERIENCIA DE
APRENDIZAJE A LAS
ORGANIZACIONES Y SUS
EQUIPOS**

¡LA FORMACIÓN COMO UN SERVICIO!

ADAPTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD

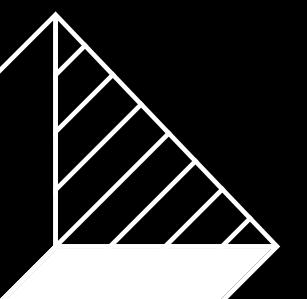
Oferta diversa e integral, multiformato y omnicanal.

PERSONALIZACIÓN

Adaptación de los itinerarios formativos con vistas a la obtención de resultados.

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

Creación y desarrollo de enfoques innovadores y únicos que aceleren el proceso de cambio.



LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

EFICACIA Y DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL

FORMACIÓN DE FORMADORES

RECURSOS HUMANOS

ÁREA JURÍDICA

VENTAS Y NEGOCIACIÓN

ATENCIÓN Y RELACIÓN CON EL CLIENTE

MARKETING Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

SECRETARIADO EJECUTIVO

COMPRAS Y LOGÍSTICA

ÁREA TECNOLÓGICA

ÁREA FINANCIERA

IDIOMAS EXTRANJEROS

TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

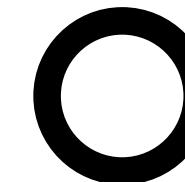
INTELIGENCIA ARTIFICIAL

KEEP IN MIND



"Contadores y hacedores de la historia de la organización, los líderes son aquellos que no esperan. Se espera que el líder actúe, haga cosas y anime a su gente a hacer cosas. El líder es el guardián, el primero en ser testigo de la cultura de la organización".

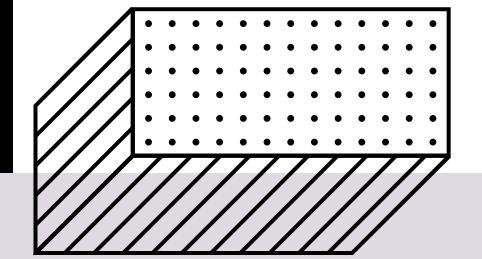
INSPIRACIÓN,
DESARROLLO
Y VALOR



LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

CASOS DE ÉXITO

PROYECTOS DE VALORIZACIÓN Y DESARROLLO DE HABILIDADES DISEÑADAS CON NUESTROS CLIENTES



GEBERIT

Desarrollar habilidades de comunicación y liderazgo en un equipo de mandos medios

CONTEXTO: Alinear el equipo con valores y cultura, y homogeneizar el rendimiento.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Cocreación con el equipo de RRHH de la empresa de un itinerario formativo con 4 etapas: evaluación, capacitación, entrenamiento y formación de equipos.

METODOLOGÍA: Utilización del Juego de los Exploradores, para estimular, sorprender y comprometer a los participantes en su propio proceso de desarrollo.

IMPACTO OBTENIDO: Autoconocimiento del estilo de comunicación y liderazgo individual, uso del modelo de liderazgo situacional en la gestión de equipos y estrategias que fomenten la efectividad personal y de equipo.

BASF
We create chemistry

¿Cómo puede un liderazgo eficiente impulsar el desempeño?

CONTEXTO: Crear una cultura de comunicación assertiva, estructurada y empática para incrementar actuación.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Identificar el estilo de liderazgo de la organización y desarrollo de las competencias clave del líder, en 3 etapas: evaluación, formación y entrenamiento.

METODOLOGÍA: Utilizar el PDA para identificar el estilo de liderazgo y comunicación, *juegos de rol*, dinámicas y ejercicios de apoyo a la formación práctica en escenarios de comunicación interdepartamental.

IMPACTO OBTENIDO: Adquisición de recursos para movilizar equipos y motivarlos para ejecutar la estrategia. Comprender como rendir cuentas, delegar y ganar eficacia en la comunicación y la gestión de conflictos.

SEG
AUTOMOTIVE

Formación rápida para directivos

CONTEXTO: Empoderar al Coordinadores de equipo para una mejor gestión de sus equipos a través de actitudes y comportamientos ajustados a la función de coordinación.

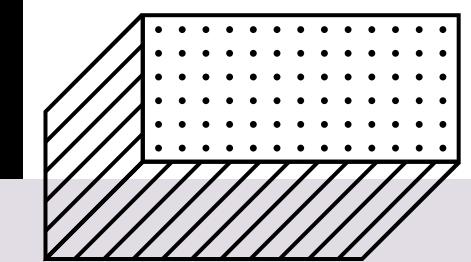
SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollo de una ruta de aprendizaje centrada en las habilidades clave de un gerente, seguido de 2 sesiones de seguimiento por empleado para monitorizar la mejora de habilidades.

METODOLOGÍA: Activo, basado en aprender haciendo, basado en simulaciones, dinámicas de grupo, PNL, compartir y reflexiones grupales.

IMPACTO OBTENIDO: Mejorar las habilidades de Coordinadores de equipo en términos de gestión y dinamización de sus equipos.

CASOS DE ÉXITO

PROYECTOS DE VALORIZACIÓN Y DESARROLLO DE HABILIDADES DISEÑADAS CON NUESTROS CLIENTES



Trabajo en equipo con Lego Serious Play

CONTEXTO: Trabajo en equipo con *Lego Serious Play*.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Realización de acciones prácticas, en formato taller, con vistas a desarrollar el trabajo en equipo y la cocreación.

METODOLOGÍA: *Lego Serious Play* para estimular la discusión y el intercambio en grupo y mejorar las habilidades de resolución de problemas y toma de decisiones.

IMPACTO OBTENIDO: Formulación de los principios y formas en que opera el equipo y desarrollo de la capacidad de toma de decisiones en situaciones imprevistas.



Hábitos en el liderazgo personal y el liderazgo de otros

CONTEXTO: Ayudar a alrededor de 70 directivos de diferentes áreas de la empresa a reflexionar sobre las cualidades esenciales de un líder, vinculando su capacidad para definir objetivos a los sistemas que implican efectividad personal e interpersonal.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollar, junto con el equipo de RRHH de la empresa, un curso de formación en el área de Gestión y Desarrollo Personal cuyo itinerario pedagógico se inspiró en diversos modelos de liderazgo y libros de referencia, uno de los cuales es el libro "Los Siete Hábitos de las Personas Altamente Eficaces", publicado por primera vez en 1989, por el libro de Stephen Covey y James Clear, *Atomic Habits*.

METODOLOGÍA: Basada en actividades individuales y en pequeños grupos que exploran cada uno de los hábitos y/o conceptos a través de momentos de autodiagnóstico, debate e intercambio de ideas y resolución de desafíos. También se realizarán intervenciones de encuadre expositivo y debriefing basadas en estudios, libros y casos de negocios relacionados con el tema.

IMPACTO OBTENIDO: Más conciencia sobre la conexión entre autoliderazgo, productividad y la construcción y consolidación de hábitos efectivos en la vida cotidiana.



Feedforward para líderes de equipo

CONTEXTO: Fomentar una cultura eficaz de comentario con Supervisores.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Programa de capacitación de 2 días, esencialmente práctico, que se basó en: (1) compartir prácticas de gestión del desempeño; (2) técnicas de seguimiento del desempeño; (3) entrenamiento comentario y dinámica de comunicación interpersonal y conducta de reuniones; (4) construcción de un plan de acción.

METODOLOGÍA: Grabación de las sesiones de *feedback* para su posterior análisis, uso de dinámicas de grupo para fomentar el intercambio de ideas, presentación de casos prácticos en vídeo y entrega de plantillas para facilitar la elaboración de un plan de acción..

IMPACTO OBTENIDO: Adquisición de técnicas de *feedback* para facilitar la conducción de reuniones de evaluación del desempeño de manera más estructurada.

CASOS DE ÉXITO

PROYECTOS DE VALORIZACIÓN Y DESARROLLO DE HABILIDADES DISEÑADAS CON NUESTROS CLIENTES



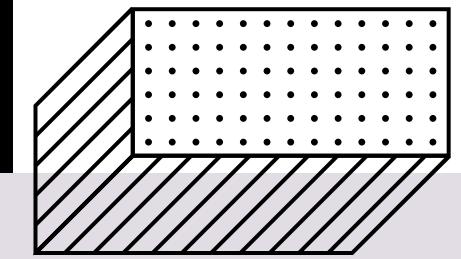
Liderazgo y gestión de equipos con PNL

CONTEXTO: Utilizar la programación neurolingüística para mejorar la capacidad de liderazgo de un grupo de líderes y permitir que estos líderes comprendan el sistema de creencias y la forma en que la PNL interviene en el liderazgo efectivo.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollar un curso de formación en liderazgo utilizando técnicas de PNL considerando al aprendiz presencial, distribuyendo las 24 horas de formación en 4 días de formación y posteriormente implementando 2 laboratorios de entrenamiento para consolidar la aplicación de conocimientos, en un total de 30 horas de formación.

METODOLOGÍA: La metodología de formación es predominantemente activa y participativa, centrándose en el intercambio de experiencias entre todos los participantes y la formación en las buenas prácticas cubiertas. Ruta desarrollada en inglés.

IMPACTO OBTENIDO: Mejora de las habilidades comunicativas y de liderazgo de los responsables de tres áreas de la empresa, y en una escala del 1 al 6 encontramos que 5.67 reportaron que la capacitación tuvo un impacto en su desarrollo personal y profesional y les permitió adquirir nuevos conocimientos con alta aplicación práctica(6).



Toyota Caetano



Liderar para decidir mejor

CONTEXTO: Incentivar a los responsables de la organización a tener mayor coherencia y estructura en la forma en que toman decisiones estratégicas y operativas, abordando aspectos emocionales, con diferentes puntos de vista y con una situación volátil e incierta.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Co-construcción de una acción denominada "liderar para decidir mejor", con duración de 2 días, basada en 3 momentos clave: (1) reconocer el peso de las emociones en la toma de decisiones; (2) saber cómo estructurar una decisión; (3) entrenar la comunicación y argumentación de las decisiones tomadas.

METODOLOGÍA: Activo, combinando intercambio de prácticas, reflexiones en pequeños grupos y varios momentos de simulaciones.

IMPACTO OBTENIDO: Incrementar la confianza y coherencia en las decisiones que toman los responsables y en la forma en que lideran el proceso de comunicación de estas decisiones a los equipos.

Desarrollar habilidades esenciales para liderar y estandarizar estilos de comunicación en un equipo de alta dirección.

CONTEXTO: Alinear el equipo con valores y cultura para homogeneizar el desempeño.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Co-creación con el equipo de RR.HH. de la empresa de un itinerario formativo con 4 etapas: evaluación, formación, coaching y seguimiento en el trabajo.

METODOLOGÍA: Realización de una evaluación DISC, antes del entrenamiento, con una sesión individual online, de 1h30min de duración por participante. La metodología de formación es predominantemente activa y participativa, centrándose en el intercambio de experiencias entre todos los participantes y la formación en las buenas prácticas cubiertas. Ruta desarrollada en inglés.

IMPACTO OBTENIDO: Autoconocimiento del estilo de comunicación y liderazgo individual, uso del modelo de liderazgo situacional en la gestión de equipos y estrategias que fomenten la efectividad personal y de equipo. Estandarización de estilos de liderazgo alineados con los valores de la empresa.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Rapid Training para Directivos/Managers
con DISC + coaching online

Liderazgo con Inteligencia Artificial (IA)
usando IA's y desarrollando prompts

Asertividad y Liderazgo

Delegar Eficazmente

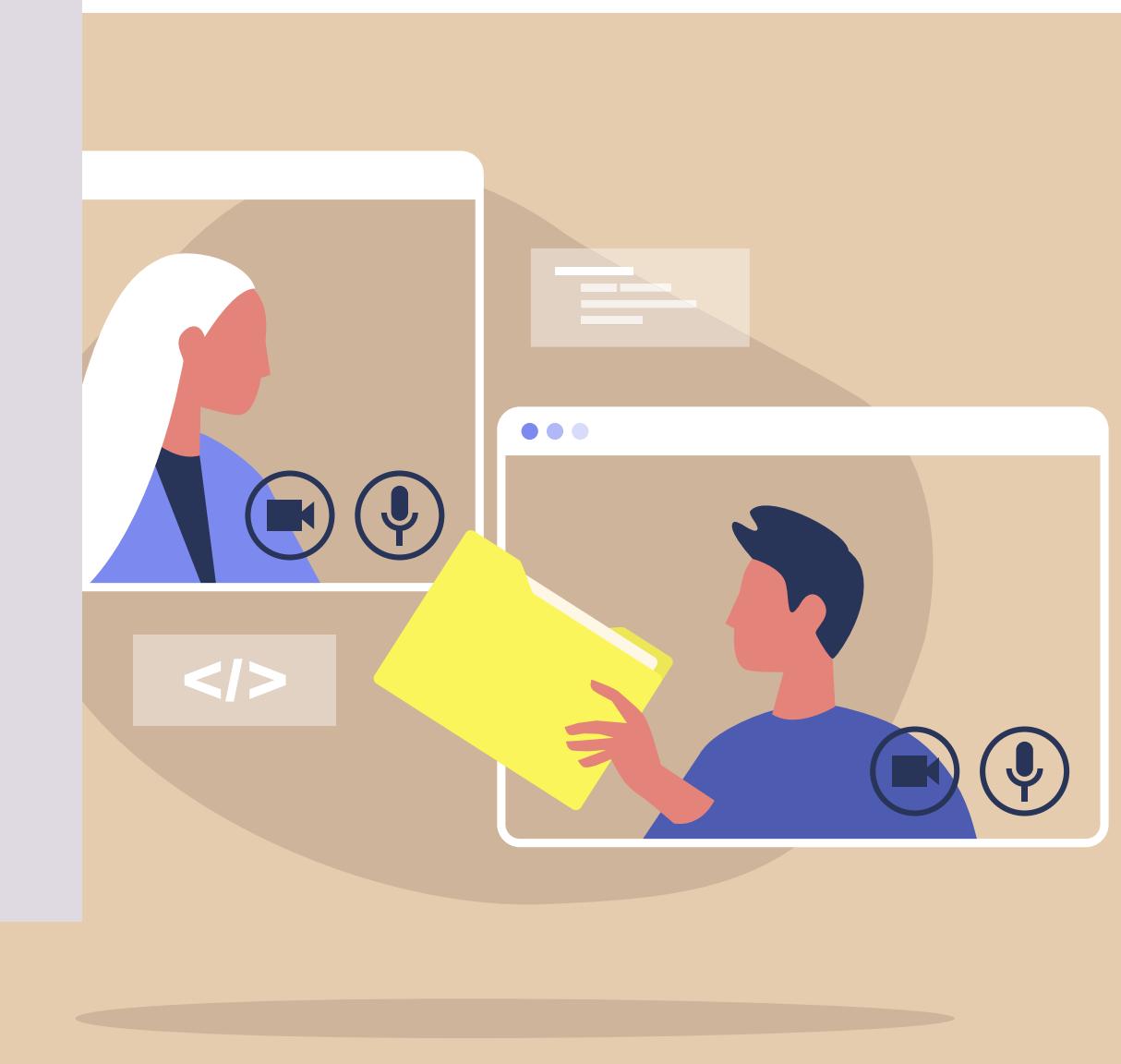
Liderazgo con Programación Neurolingüística (PNL)

Liderazgo Operativo

Design Thinking en la Gestión de Proyectos

Gestión del Cambio
con Lego® Serious Play

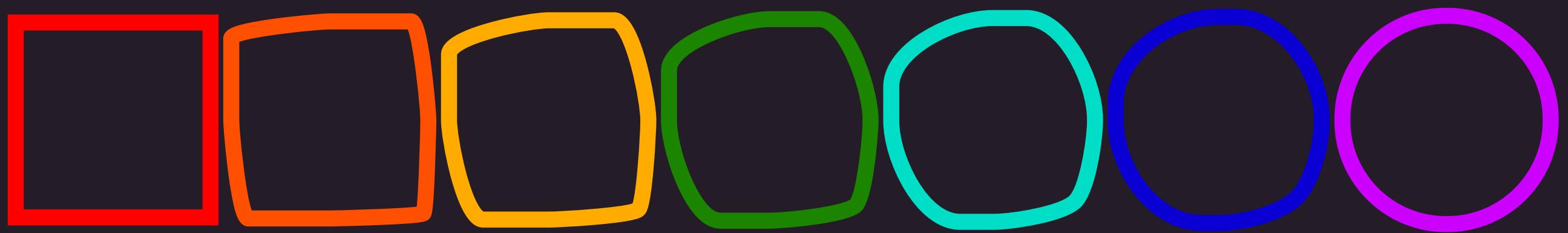
El Factor Confianza[®]



KEEP IN MIND



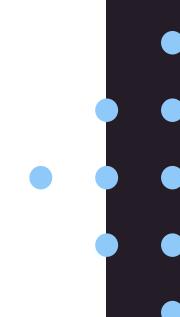
"¡Arriésgate, no temas a la autonomía y asume responsabilidad! Este perfil responde a lo que las empresas hoy buscan en sus empleados. (...) integran empleados audaces en Equipos con una actitud contagiosa en "hacer que las cosas sucedan".



PRINCIPALES HABILIDADES 2025

FORO ECONÓMICO MUNDIAL

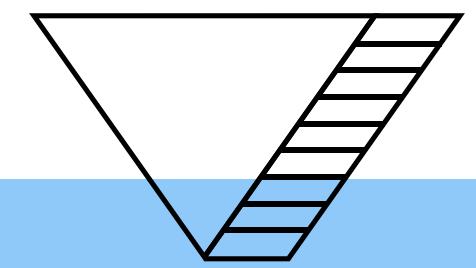
-  SOLUCIÓN DE PROBLEMAS
-  INTELIGENCIA CREATIVA
-  RESILIENCIA
-  INTELIGENCIA EMOCIONAL
-  ESPÍRITU DE SERVICIO



EFICACIA Y DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL

CASOS DE ÉXITO

LA SOLUCIÓN PEDAGÓGICA QUE MEJOR SE ADAPTA AL OBJETIVO DE APRENDIZAJE



Best Talks® con teatro

CONTEXTO: Desarrollar habilidades comunicativas, utilizando técnicas teatrales, como la desinhibición, la improvisación, la colocación de la voz y la adaptación al espacio físico.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Formación de 14 horas, con 2 facilitadores, un formador conductual y un actor, con experiencia escénica, para trabajar todos los conceptos de forma práctica y con ejercicios.

METODOLOGÍA: Realización de simulaciones y role plays para practicar todas las técnicas, con grabaciones y debriefing en sala de cada presentación individual.

IMPACTO OBTENIDO: Desarrollo de las habilidades comunicativas de los participantes, en términos de dicción, voz, posición corporal y gestualidad, lo que les permitió ganar confianza y soltura en sus presentaciones.



Tutoría

CONTEXTO: Desarrollo de habilidades de mentoring para apoyar la implementación del mentoring y promover la evolución y crecimiento de los empleados menos experimentados.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Acción formativa en competencias de mentoring para capacitar al equipo de mentores, junto con reuniones de seguimiento y acompañamiento en las diferentes fases de implementación del programa.

METODOLOGÍA: Facilitación mediante simulaciones y role plays, coaching de equipos y acompañamiento en el trabajo.

IMPACTO OBTENIDO: Implementación de estrategias para orientar y desarrollar a los demás, fomentando la autonomía y respetando la libertad individual.



Inteligencia emocional con evaluación

CONTEXTO: Necesidad de desarrollar estrategias en los participantes que les permitan optimizar su efectividad personal y profesional, a través de la comprensión de los mecanismos de las emociones..

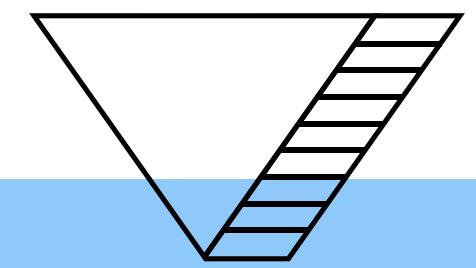
SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollado en 3 momentos: 1º, realizando una evaluación online con el cuestionario: Cociente Emocional™; 2da entrega de resultados en entrevista individual; y un 3er momento de formación presencial con una duración de 7 horas.

METODOLOGÍA: Evaluación, seguida de un enfoque pedagógico centrado en los participantes y ejercicios de autorreflexión y colaboración.

IMPACTO OBTENIDO: Crear bases para que los participantes se conozcan mejor y sepan gestionar sus emociones, a partir de un feedback estructurado que promueve el autoconocimiento.

CASOS DE ÉXITO

LA SOLUCIÓN PEDAGÓGICA QUE MEJOR SE ADAPTA AL OBJETIVO DE APRENDIZAJE



worten

Comunicarse con empatía

CONTEXTO: Formar un equipo de Trainees de mejores habilidades de comunicación empática y relaciones interpersonales, integrando estos temas en un ciclo de aprendizaje que incluye también los temas de productividad y el uso efectivo de algunas herramientas informáticas.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollo de una formación de corta duración, pero de alto impacto, que permita a los trainees mejorar su capacidad de ponerse en el lugar del otro, adquirir técnicas basadas en la empatía y familiarizarse con el concepto de rapport.

METODOLOGÍA: Diseñada para el entorno digital, esta acción se basó en métodos activos centrados en el learning by doing, incluyendo simulaciones, clarificación de conceptos, intercambio de buenas prácticas de comunicación empática y sesiones de debriefing.

IMPACTO OBTENIDO: Trainees con mayores habilidades para ponerse en el lugar de los demás y, por tanto, tener una comunicación y relaciones interpersonales más eficientes.



Storytelling

CONTEXTO: Capacitar a un equipo de gestores de Hiscox, con responsabilidades en gestión y comunicación, en técnicas de storytelling.

SOLUCIÓN ABILWAYS: *Algo de ti que los demás no saben* – este fue el lema que generó la co-construcción de una acción de comunicación basada en compartir técnicas de storytelling y explorar el uso del storytelling en diferentes aspectos corporativos.

METODOLOGÍA: Combinación de métodos activos, expositivos e interrogativos. Uso de varios momentos de role play con su respectivo debriefing para alinear las buenas prácticas de storytelling.

IMPACTO OBTENIDO: Los directivos de HISCOX cuentan con herramientas para tener una comunicación interna y externa más efectiva y original, basada en historias y decodificando todos los elementos que componen una historia.



Gestión del tiempo y assertividad

CONTEXTO: Dotar a los coordinadores de una mayor conciencia de que la productividad está asociada al enfoque y a una comunicación más eficaz y assertiva.

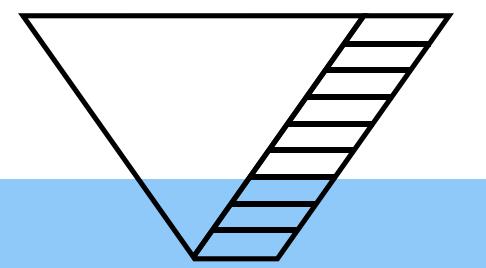
SOLUCIÓN ABILWAYS: Co-construcción de una capacitación de 2 días que establece una conexión entre cómo gestionar el tiempo y las prioridades y las buenas prácticas de delegar, comunicarse assertivamente y lidiar con conductas "no assertivas".

METODOLOGÍA: Activo, basado en una serie de actividades prácticas y dinámicas que ilustran cada tema tratado, combinando momentos de autorreflexión sobre los comportamientos adoptados y los cambios en el futuro.

IMPACTO OBTENIDO: El equipo de coordinadores tomó conciencia de que una comunicación clara, firme y objetiva ayuda a delegar y obtener ganancias de productividad y mayor concentración.

CASOS DE ÉXITO

LA SOLUCIÓN PEDAGÓGICA QUE MEJOR SE ADAPTA AL OBJETIVO DE APRENDIZAJE



OLYMPUS

Inteligencia Emocional

CONTEXTO: Entrenar al equipo de management a ser capaz de controlar y gestionar las emociones para ganar eficacia profesional.

SOLUCIÓN ABILWAYS: El camino formativo comienza con un proceso de autoconocimiento en cuanto a la gestión de tus emociones mediante la realización de un Emotional Quotient™ Assessment y sesiones de formación. feedback individualizado, antes del entrenamiento, con una sesión individual en línea, con una duración de 1 hora por participante.

METODOLOGÍA: La metodología de formación es predominantemente activa y participativa, centrándose en el intercambio de experiencias entre todos los participantes y la formación en las buenas prácticas cubiertas. Ruta desarrollada en inglés.

IMPACTO OBTENIDO: Permitir a los miembros del equipo desarrollar su conciencia emocional, mejorar su comunicación interpersonal, actuar con un mejor autocontrol y autoconocimiento de sus emociones, tanto a nivel personal como.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Inteligencia Emocional



Inteligencia Relacional



Trabajar en Espacios Abiertos



Comunicación con PNL



Resiliencia



Design Thinking



Gestión del Tiempo y Productividad



Gestión del Estrés



Comunicación Interpersonal 360°
con DISCO



Comunicarse con Facilidad y Destreza



Storytelling



Gestión de Conflictos



Resolución Creativa de Problemas



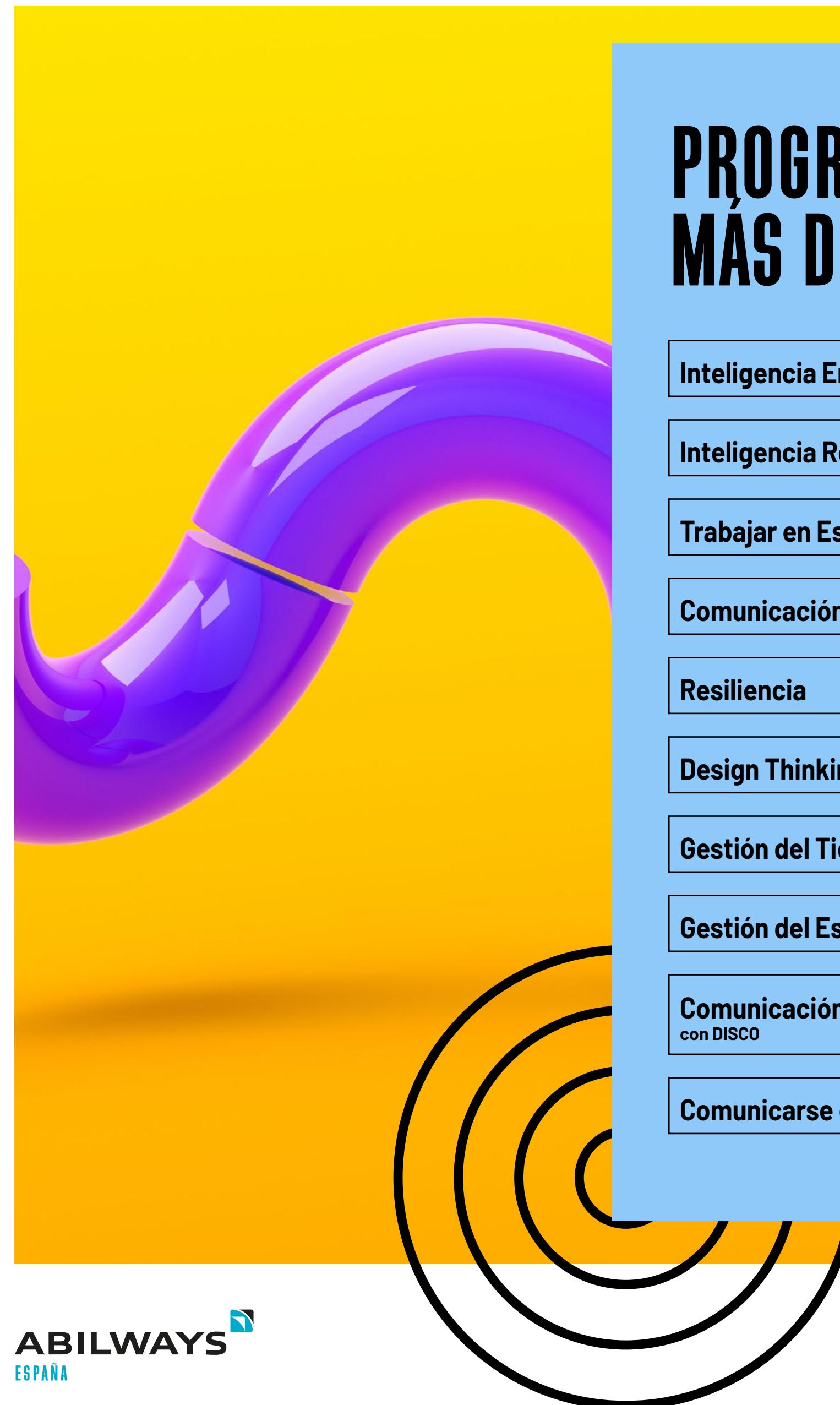
Best Talks



Comunicación Escrita: Redacción de
Documentos Claros y Estructurados



Escribir Correos Electrónicos Eficaces

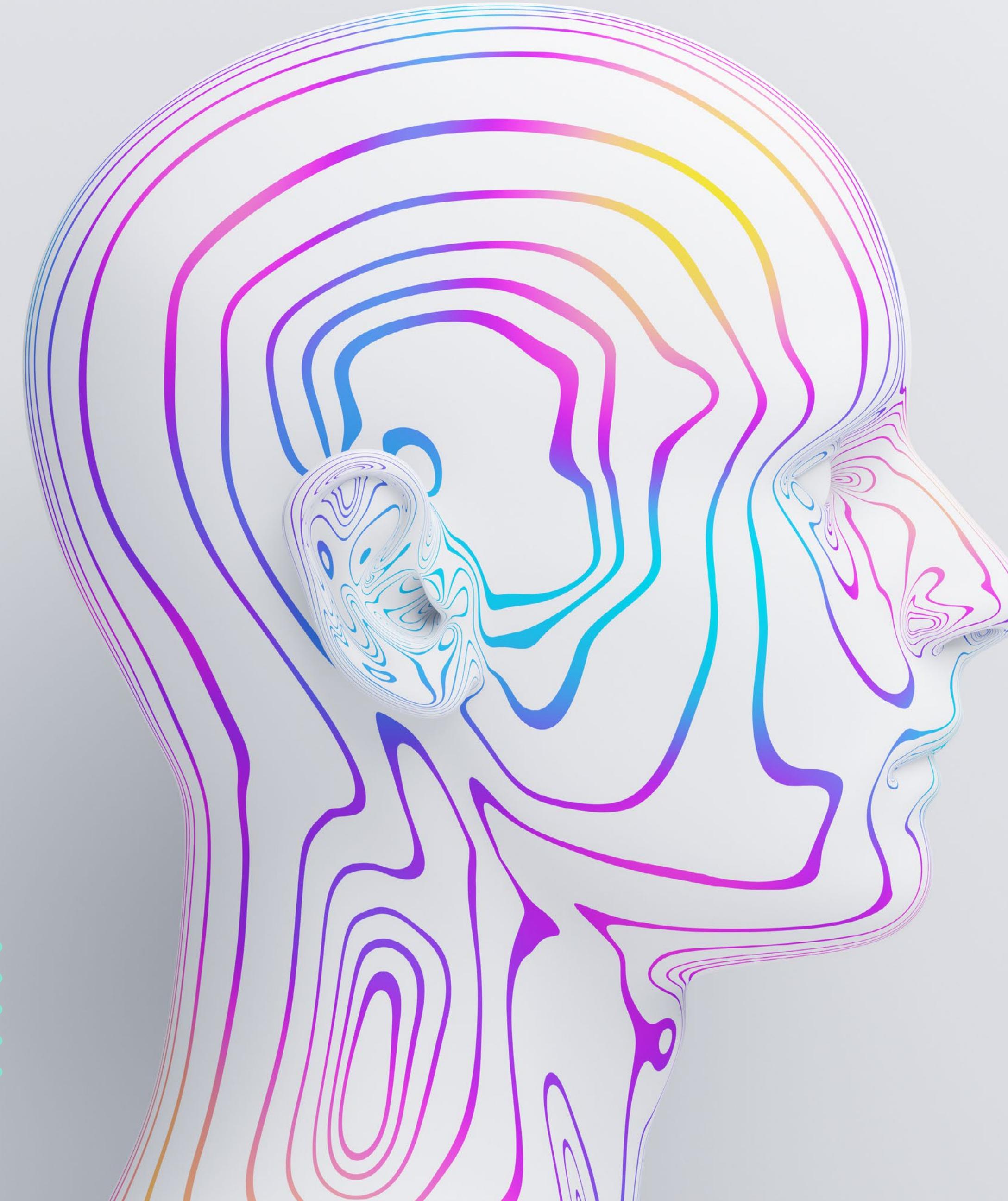


KEEP IN MIND



En todas las organizaciones existe un potencial de desarrollo que no se explora, y no es raro que la solución para cubrir necesidades resida precisamente dentro de la organización. Talentos ocultos, que esperan la oportunidad y el momento adecuado para salir a la luz.

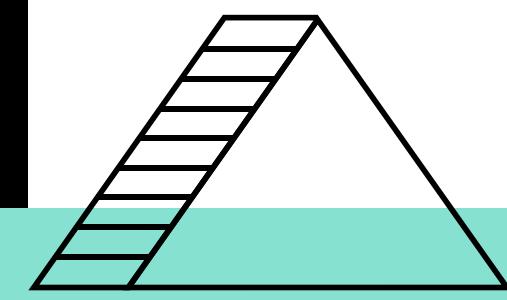
HAZLO DIVERTIDO
HAZ QUE SUCEDA
HAZ QUE DURE



FORMACIÓN DE FORMADORES

CASOS DE ÉXITO

DIFERENTES SOLUCIONES PARA RESPONDER A DIFERENTES NECESIDADES



Formación de formadores internos

CONTEXTO: Desarrollar habilidades comunicativas y desarrollo pedagógico de los formadores-tutores internos en los equipos que están en contacto con los clientes.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Intervención presencial, en aula, con una duración de 16 horas, trabajando el referente "Train the Trainers" - los participantes entran y desarrollan sus competencias de comunicación y pedagógicas en los contextos en los que realizan su actividad como formadores.

METODOLOGÍA: Activo, dinámico y participativo, mediante el uso de diversos ejercicios y juegos pedagógicos, discusión de casos y simulaciones grabadas para promover el descubrimiento, incentivar el compartir y fomentar el aprendizaje. Al final de la acción, los participantes desarrollan un plan de acción individual.

IMPACTO OBTENIDO: Mayor confianza y habilidades técnico-pedagógicas de los formadores internos, es decir, la posibilidad de integrar diversas técnicas y métodos en una acción.



Formación de formadores gestores de clientes

CONTEXTO: Capacitar a los formadores de Delta en el modelo de ventas y su autonomía para formar a los diferentes equipos en dicho modelo.

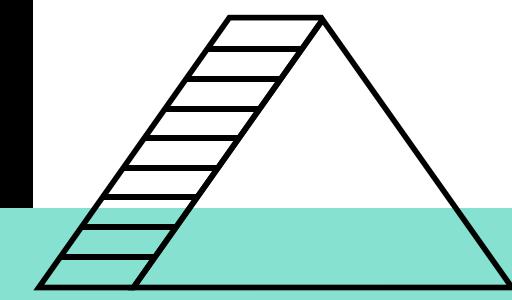
SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollo de la acción formativa del Modelo Comercial del Grupo Nabeiro - Delta Cafés y construcción del KIT formativo; Formación, formación y seguimiento de formadores en la implantación de este modelo.

METODOLOGÍA: Activa, basada en el intercambio de experiencias y puesta en común de buenas prácticas de los participantes y seguimiento en el trabajo.

IMPACTO OBTENIDO: Autonomía en la formación de operadores en el modelo de ventas.

CASOS DE ÉXITO

DIFFERENTES SOLUCIONES PARA RESPONDER A DIFERENTES NECESIDADES



Formación de formadores en el contexto de una tienda

CONTEXTO: Formar formadores internos responsables de formar a los equipos de la cadena de tiendas con habilidades pedagógicas para el contexto *on the job* y *one to one*.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Intervención presencial, en el aula, de 16 horas de duración centrada en métodos y técnicas de formación, formación de formadores para facilitar acciones en contexto en el trabajo ya sea para un colaborador o un grupo pequeño.

METODOLOGÍA: Enfocado a la formación práctica, a través de autocopias y ejercicios. Promoviendo el intercambio de prácticas, debriefings que brinden oportunidades de mejora y capacitación en diferentes escenarios y espacios físicos.

IMPACTO OBTENIDO: Tomar conciencia de qué métodos y técnicas debe utilizar el formador en el aprendizaje que se desarrolla en la Tienda, ya sea cara a cara, ya sea para un grupo pequeño, así como formación práctica en la gestión de las interacciones entre formador/alumno.



Formación de formadores en proactividad comercial

CONTEXTO: Necesidad de formar a los asistentes del centro de ventas en proactividad comercial.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Diseñar una acción formativa, incluyendo la preparación y construcción de todos los medios pedagógicos, como nuevas metodologías y enfoques, ejercicios y casos de éxito, preparación de juegos de rol, plan de sesiones y documentación de soporte, que permitió dotar a los formadores internos de habilidades formativas para agilizar eficazmente las acciones formativas planificadas en el área comercial.

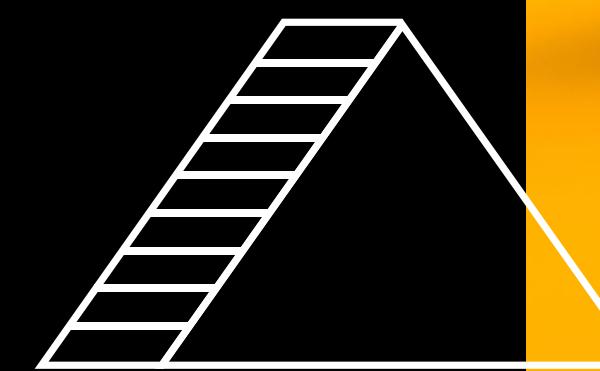
METODOLOGÍA: Activa, basado en el intercambio de experiencias y la puesta en común de buenas prácticas de los participantes, relacionándolas con las habilidades comunicativas del facilitador.

IMPACTO OBTENIDO: Autonomía en la formación interna en proactividad comercial.

APRENDIZAJE ELECTRÓNICO

CAMINOS MODULARES PERSONALIZABLES

INTEGRACIÓN PLATAFORMA LMS

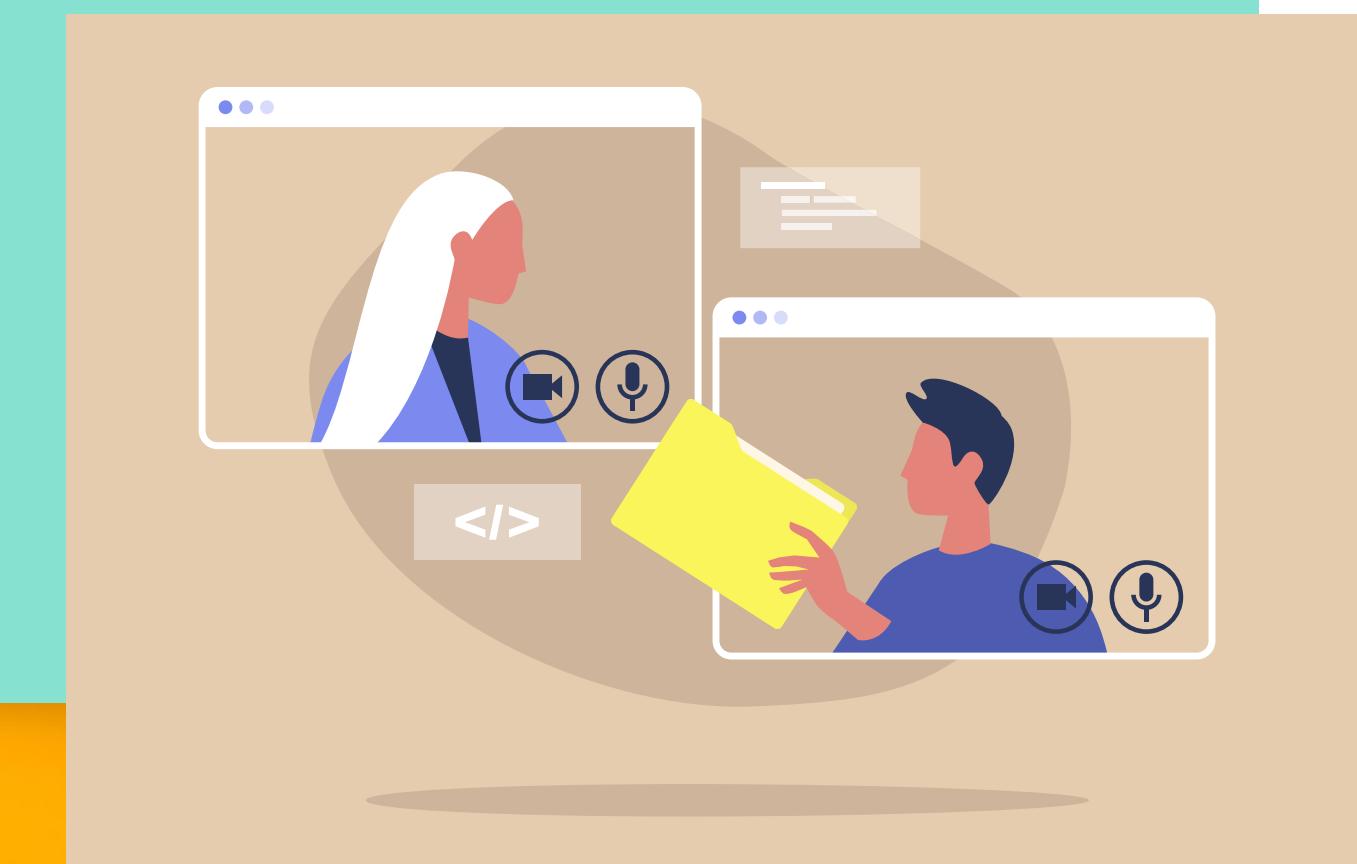


PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Gamificación: El Poder de los Juegos en la Formación

Formación de Formadores

Competencias Digitales para Formadores



KEEP IN MIND



iSean creativos, dialoguen, construyan cercanía con sus colaboradores y pongan la humanización del trabajo como una prioridad! No es complicado, está dentro del presupuesto que decidamos destinar, iBasta con tener voluntad!

DERECHO LABORAL
COMUNICACIÓN
TALENTO

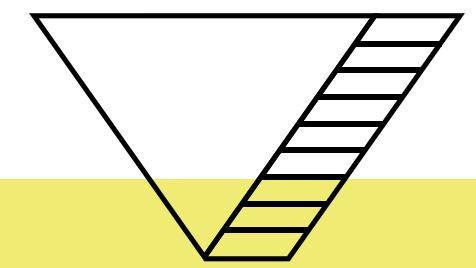
ABILWAYS
ESPAÑA



RECURSOS HUMANOS

CASOS DE ÉXITO

CONSTRUCCIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE DIFERENTES RUTAS DE APRENDIZAJE



YKK

Los derechos y deberes de los trabajadores

CONTEXTO: Enmarcar y aclarar lo esencial para los empleados en materia de derechos y deberes laborales por parte del Empleador y del Trabajador.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Taller de 2 horas, de forma presencial, dirigido a todos los empleados de la empresa, enfocado a comprender los principios que rodean los contratos de trabajo, sus derechos y deberes de las partes, y aclarar la aplicación de la legislación a situaciones concretas de la relación laboral.

METODOLOGÍA: Combinación de métodos interrogativo y demostrativo para fomentar el diálogo y el intercambio de situaciones reales. Utilización de métodos más expositivos para delimitar conceptos jurídicos.

IMPACTO OBTENIDO: Conciencia transversal en la organización sobre los derechos y deberes del Empleador y del Trabajador en determinados momentos y situaciones de la relación laboral.

Precise

Reclutamiento en redes sociales

CONTEXTO: Apoyar a RR.HH. para desarrollar una estrategia de reclutamiento en las redes sociales, en particular, en LinkedIn.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Taller de 1 día enfocado a analizar el ecosistema digital de un candidato y dominar acciones de reclutamiento que integren las Redes Sociales en los Procesos de Selección.

METODOLOGÍA: Formación práctica utilizando las principales redes sociales para realizar ejercicios y ver ejemplos. Reflexiona sobre los perfiles y las diferencias entre Curriculum Vitae vs Perfil Profesional.

IMPACTO OBTENIDO: Mayor conocimiento técnico sobre cómo los reclutadores pueden y deben utilizar las redes sociales en el proceso.

axians

Procesamiento de salarios y seguridad social

CONTEXTO: Proporcionar recursos al equipo. Conocimiento humano técnico y jurídico respecto de las normas a aplicar en el procesamiento salarial.

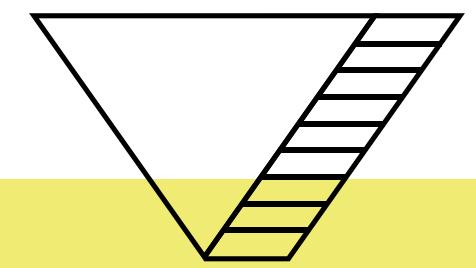
SOLUCIÓN ABILWAYS: Formación presencial, de 18 horas de duración, para conocer la normativa y legislación asociada a la retribución y procesamiento de nóminas.

METODOLOGÍA: Combinación de métodos expositivo y demostrativo, con realización y análisis de casos prácticos.

IMPACTO OBTENIDO: Formación del equipo en atención a los empleados y mayor conocimiento de la legislación vigente.

CASOS DE ÉXITO

CONSTRUCCIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE DIFERENTES RUTAS DE APRENDIZAJE



MARTIFER
GROUP

Evaluación de desempeño

CONTEXTO: Proporcionar a los aproximadamente 30 empleados de DRH y Directores Generales del Grupo Martifer habilidades de evaluación del desempeño como instrumento para la gestión integrada de recursos humanos.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Realización de 2 sesiones de formación, una sobre el modelo de evaluación desempeño y otro enfocado al entrenamiento de entrevistas.

METODOLOGÍA: Activa basada en el intercambio de experiencias y puesta en común de buenas prácticas entre los participantes y realización de ejercicios prácticos y simulaciones.

IMPACTO OBTENIDO: Mejora del conocimiento sobre el modelo de evaluación del desempeño en la práctica en la empresa y uso de herramientas para integrarlo en la gestión del desempeño de sus equipos.



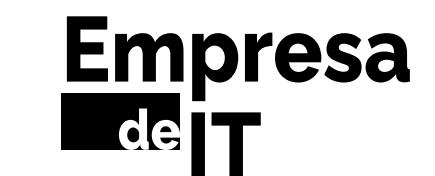
Legislación laboral para líderes

CONTEXTO: Asegurarse de que los mandos intermedios de la organización tengan conocimientos de las cuestiones fundamentales de la relación laboral, entre empleador y empleados.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Formación presencial de 3 días de duración. La acción tuvo un doble componente de aprendizaje jurídico (para no juristas) y de liderazgo y coordinación del equipo: conocer la legislación laboral definirá lo que el líder puede o no hacer en el proceso relacional que se establece con los liderados.

METODOLOGÍA: Método del caso y ejercicios. Prácticas de reflexión en pequeños grupos.

IMPACTO OBTENIDO: Conocimiento sobre los llamados derechos de la personalidad y los fundamentos de la Legislación Laboral que impactan el comportamiento de líderes y seguidores.



Entrevista de selección

CONTEXTO: Incrementar las habilidades para entrevistar y seleccionar candidatos para Funciones tecnológicas.

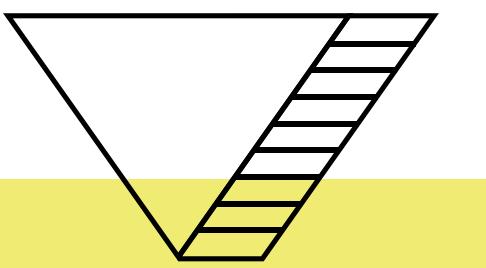
SOLUCIÓN ABILWAYS: Formación en *entrenamiento en vivo*, con una duración de 2 días, enfocado en (1) Preparación para la entrevista; (2) Realizar y estimular el diálogo en la entrevista; (3) Reflexionar: evaluar el comportamiento del entrevistado y la conducta del entrevistador.

METODOLOGÍA: Aprendizaje-acción, centrándose en prácticas de juego de roles en diversos momentos de la entrevista.

IMPACTO OBTENIDO: El equipo de RR.HH. obtuvo una visión más estructurada de las distintas fases que debe tener una entrevista y de las preguntas fundamentales que debe responder un candidato. También se trabajaron aspectos relacionados con la escucha activa y el rapport.

CASOS DE ÉXITO

CONSTRUCCIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE DIFERENTES RUTAS DE APRENDIZAJE



Formación en Plan de Formación

CONTEXTO: Invertir en un upskilling de competencias dentro del equipo de Recursos Humanos. El equipo no tenía formación técnica en el desarrollo del Plan de Formación.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollo de un ciclo formativo, repartido en 2 meses, centrado en 5 módulos formativos: (1) Diagnóstico y evaluación de necesidades; (2) Diseñar el Plan; (3) Presupuesto; (4) Implementación; (5) Evaluación del retorno de la inversión.

METODOLOGÍA: Realización de una sesión de diagnóstico, previa al ciclo de formación, que permitió conocer claramente las prácticas de RRHH y las prácticas internas actuales. En los 5 módulos se garantizó una metodología de “aprendizaje en acción”, con varios casos prácticos y ejercicios que mejoraron el aprendizaje a través del descubrimiento y la reflexión para todos los alumnos.

IMPACTO OBTENIDO: Incrementar y actualizar las habilidades por parte del equipo de RR.HH., conciliar los objetivos estratégicos de la empresa, las expectativas de la jerarquía y las solicitudes de los empleados mediante la creación de un plan de formación estructurado.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Endomarketing

Comunicación Interna

Entrevistas de Gestión y Evaluación del Desempeño

Entrevistas de Selección

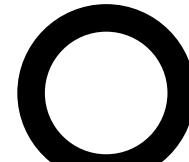


KEEP IN MIND



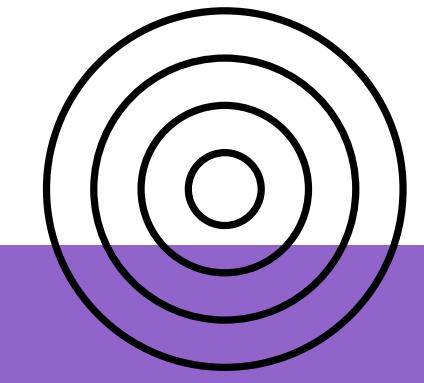
"El aprendizaje es accesible para todos y las brechas de habilidades pueden transformarse en oportunidades para aprender y crecer".

**REGÍMENES LEGALES
CONTRATOS
DERECHO CORPORATIVO
DERECHO PÚBLICO**



CASOS DE ÉXITO

CONSTRUCCIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE DIFERENTES RUTAS DE APRENDIZAJE



Prevención y Blanqueo de Capitales

CONTEXTO: Analizar la legislación vigente en materia de blanqueo de capitales y comprender el papel de entidades involucradas en la prevención.

SOLUCIÓN ABILWAYS PORTUGAL: Formación de 7 horas a directores de tienda sobre los fundamentos de la legislación aplicada a la realidad de la empresa. Acción de sensibilización de 4 horas de duración dirigida a todos los empleados, sobre la relevancia de la prevención y el blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo en el sector de la automoción.

METODOLOGÍA: Método expositivo de explicación de conceptos, combinado con un método activo basado en caso de estudio.

IMPACTO OBTENIDO: Mayor coherencia en la forma de asegurar la aplicación y ejecución de la legislación en materia de Prevención de Blanqueo de Capitales, para no caer en incumplimiento.



Protección de datos

CONTEXTO: Recordar puntos esenciales de la legislación en protección de datos que todo el mundo debe implementar y prestar atención.

SOLUCIÓN ABILWAYS PORTUGAL: Formación de 7 horas para recordar puntos esenciales de la legislación en protección de datos ajustada a la realidad de la empresa y perfil de los participantes.

METODOLOGÍA: Combinación de métodos expositivos y activos, mediante la exposición de la ley y el uso de ejemplos prácticos de lo que pueden o no hacer al amparo de la ley.

IMPACTO OBTENIDO: Mayor coherencia en la forma de garantizar la aplicación y el cumplimiento de la legislación en materia de protección de datos, para no caer en incumplimiento.



COMPLIANCE

CONTEXTO: Proporcionar a los empleados una base de conocimientos. *cumplimiento*, ya que la empresa está implementando un departamento en esta área.

SOLUCIÓN ABILWAYS PORTUGAL: Realización de una capacitación de 14 horas, identificando los aspectos básicos a tener en cuenta y sensibilizando sobre el tema, para que puedan iniciar el proceso de implementación de un *cumplimiento*.

METODOLOGÍA: Uso de un método expositivo para explicar conceptos, combinado con un método activo con la inclusión de ejemplos concretos aplicados a la realidad de la empresa. Uso caso de estudio.

IMPACTO OBTENIDO: Mayor conocimiento de lo que implica tener un *cumplimiento* y su conexión con todos los ámbitos de la empresa, así como definir estrategias a implementar para *cumplir*.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Responsabilidad de los administradores de la empresa

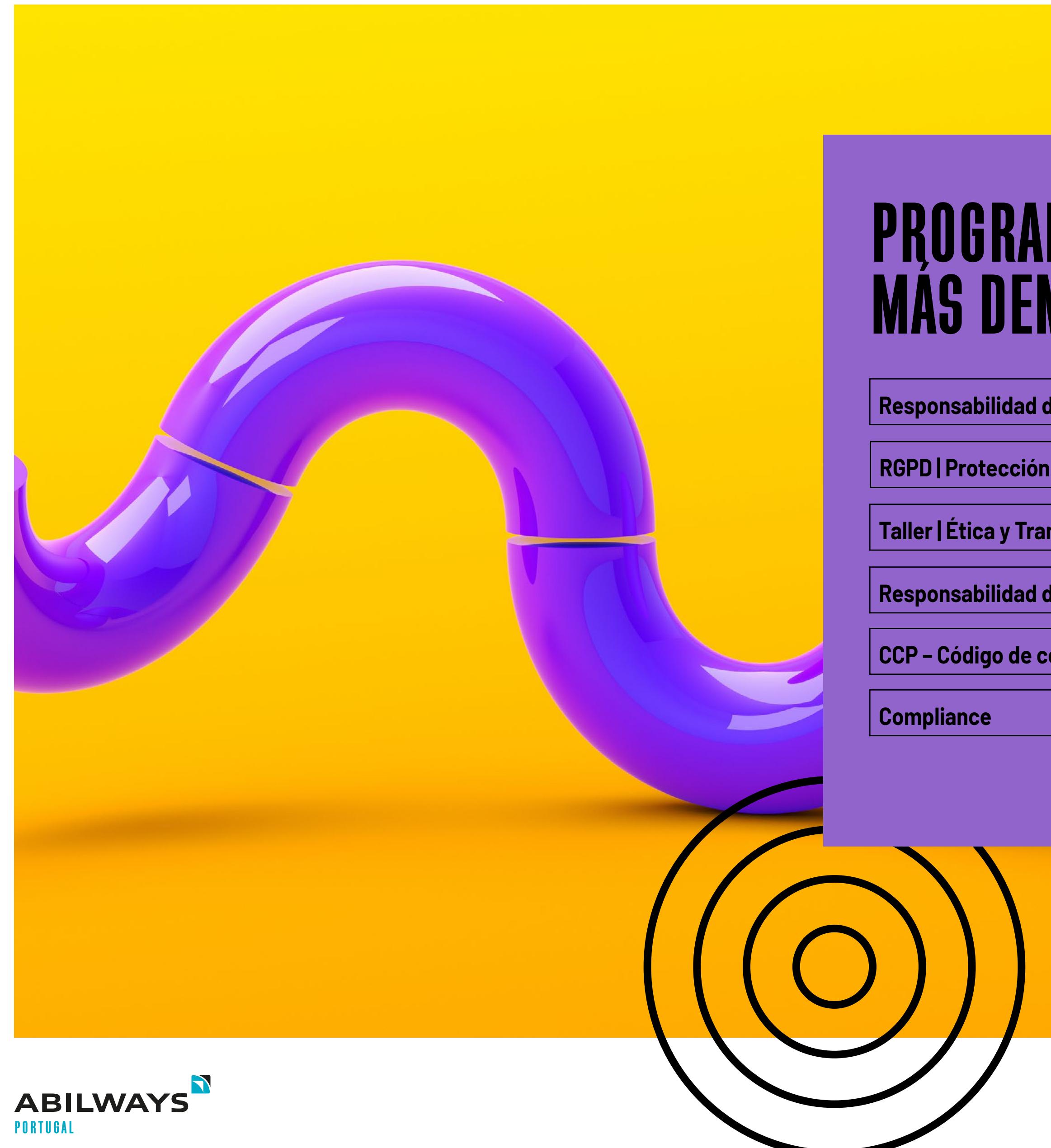
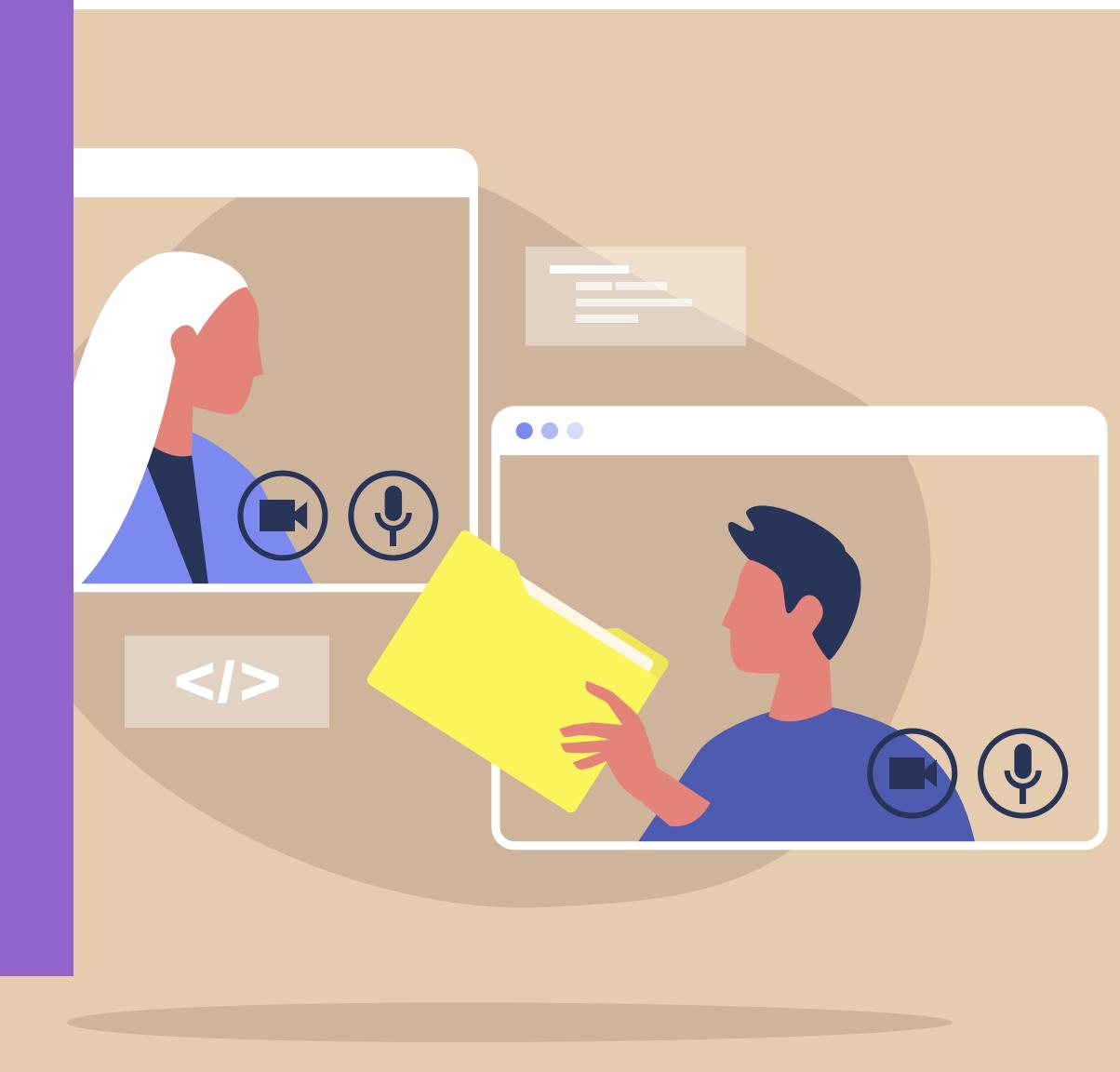
RGPD | Protección de Datos

Taller | Ética y Transparencia

Responsabilidad de los Administradores de Empresas

CCP - Código de contratos públicos

Compliance



KEEP IN MIND



"Disponibilidad para explorar novedades y fomentar nuevos puntos de vista. Experimenta y no tengas miedo de cometer errores".

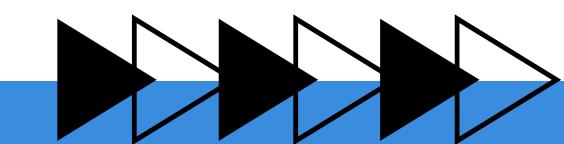
RELACIÓN
ESCUCHANDO
PROACTIVIDAD



VENTAS Y NEGOCIACIÓN

CASOS DE ÉXITO

DISEÑO E
IMPLEMENTACIÓN
DE PROYECTOS
QUE PERMITAN
A NUESTROS
CLIENTES ALCANZAR
RESULTADOS



Habilidades digitales para DIM's

CONTEXTO: Apoyar el cambio de mindset para la introducción y práctica de conceptos y herramientas digitales, permitiéndoles diferenciarse de la competencia en un contexto de cambio, con un enfoque digital.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Ciclo de talleres en formato de digital learning con una duración de 9 horas, dedicándose las últimas 3 horas íntegramente a simulaciones y role plays para practicar la visita médica virtual.

METODOLOGÍA: Activo a base de ejercicios, consolidación, profundización y validación de conocimientos. Llevar a cabo debates en grupos pequeños a través de salas de trabajo de Zoom y utilizar la aplicación Jamboard. Uso de Google Drive para recoger trabajos en grupo y compartir ideas y textos y Mentimeter y Survey Monkey para realizar cuestionarios y encuestas.

IMPACTO OBTENIDO: Actualización de los conceptos básicos de la venta, ejecución de un análisis crítico sobre la dimensión de la venta en el entorno digital y desarrollo de las bases para el cambio de mentalidad necesario.



Sistématica Comercial

CONTEXTO: Apoyar la implementación de un modelo sistemático comercial para homogeneizar prácticas y procedimientos comerciales en toda la red comercial.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Programa formativo modular para introducir el sistema comercial, así como formar y desarrollar habilidades de atención al cliente en las distintas fases que componen el customer Journey de EuroBic y habilidades de liderazgo y dinamización de equipos, en el caso de los directivos.

METODOLOGÍA: Juego 'Los Exploradores®', instrumento desarrollado por Abilways, adaptado a la realidad EuroBic, que, a través de diferentes pruebas como discusión de casos, role plays, simulaciones grabadas, garantizaron una alta implicación y participación de los participantes.

IMPACTO OBTENIDO: Implicación, fortaleciendo el espíritu de equipo, compartiendo buenas prácticas y alineando el liderazgo operativo y las prácticas de servicio y ventas.



Neuroselling

CONTEXTO: Formar a los equipos de ventas en cómo pueden utilizar adecuadamente la racionalidad, la emoción y el instinto de supervivencia y conocer un conjunto de técnicas de venta basadas en investigaciones científicas de neurociencia aplicadas al marketing y las ventas.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Programa de entrenamiento de 14 horas, en vivo, enfocado en 3 áreas: (1) Brain Station : cubre cómo funciona el cerebro; (2) Behavior Station : desarrollo de técnicas de neuroventa y neuronegociación; (3) Estación de comunicación : capacitación en comunicación y preparación de un plan de comunicación: el "Neuromapa de ventas".

METODOLOGÍA: Activa y participativa, basada en la discusión y reflexión sobre casos reales.

IMPACTO OBTENIDO: Aumento de las habilidades comerciales de los equipos y cómo la neurociencia puede mejorar las relaciones con los clientes y las ventas.

CASOS DE ÉXITO

DISEÑO E
IMPLEMENTACIÓN
DE PROYECTOS
QUE PERMITAN
A NUESTROS
CLIENTES ALCANZAR
RESULTADOS



Negociación de compra

CONTEXTO: Fortalecer las habilidades comerciales y de negociación de los empleados del departamento de Compras que necesiten consolidar sus enfoques de negociación comportamental.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Co-construcción de una formación presencial de 2 días, con numerosos escenarios de negociación, que sirva de palanca para los juegos de roles y la formación práctica de los participantes.

METODOLOGÍA: Práctica, a base de ejercicios, juegos de rol, con varias simulaciones y respectivos informes por el entrenador. Presentación de casos de negocio

IMPACTO OBTENIDO: Más habilidades de equipo para escenarios empresariales complejos donde pueden estar en juego varias variables.

KAM

CONTEXTO: Fortalecer las habilidades del equipo de KAM en la gestión estratégica de cuentas y promover una cultura de excelencia en las relaciones comerciales.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Diseño de un programa compuesto por 4 módulos: Conocimiento del mercado y del negocio; Análisis y resolución de problemas; Gestión del cambio; e Impacto e influencia.

METODOLOGÍA: Enfoque pedagógico en el hacer – action learning, llevando a los participantes a reflexionar sobre cómo actuar, utilizando metodologías de investigación, aprendizaje entre pares, pensamiento de diseño, PNL, herramientas entrenamiento, contar historias, dinámicas de pares y de grupo.

IMPACTO OBTENIDO: Identificación de cuentas estratégicas y su potencial de crecimiento; definición de KPI de seguimiento de clientes; desarrollo de estrategias de análisis y resolución de problemas y habilidades de comunicación influyentes.

Forecast

CONTEXTO: Desarrollar competencias del forecast de ventas en un equipo comercial en el contexto del fortalecimiento del report internacional

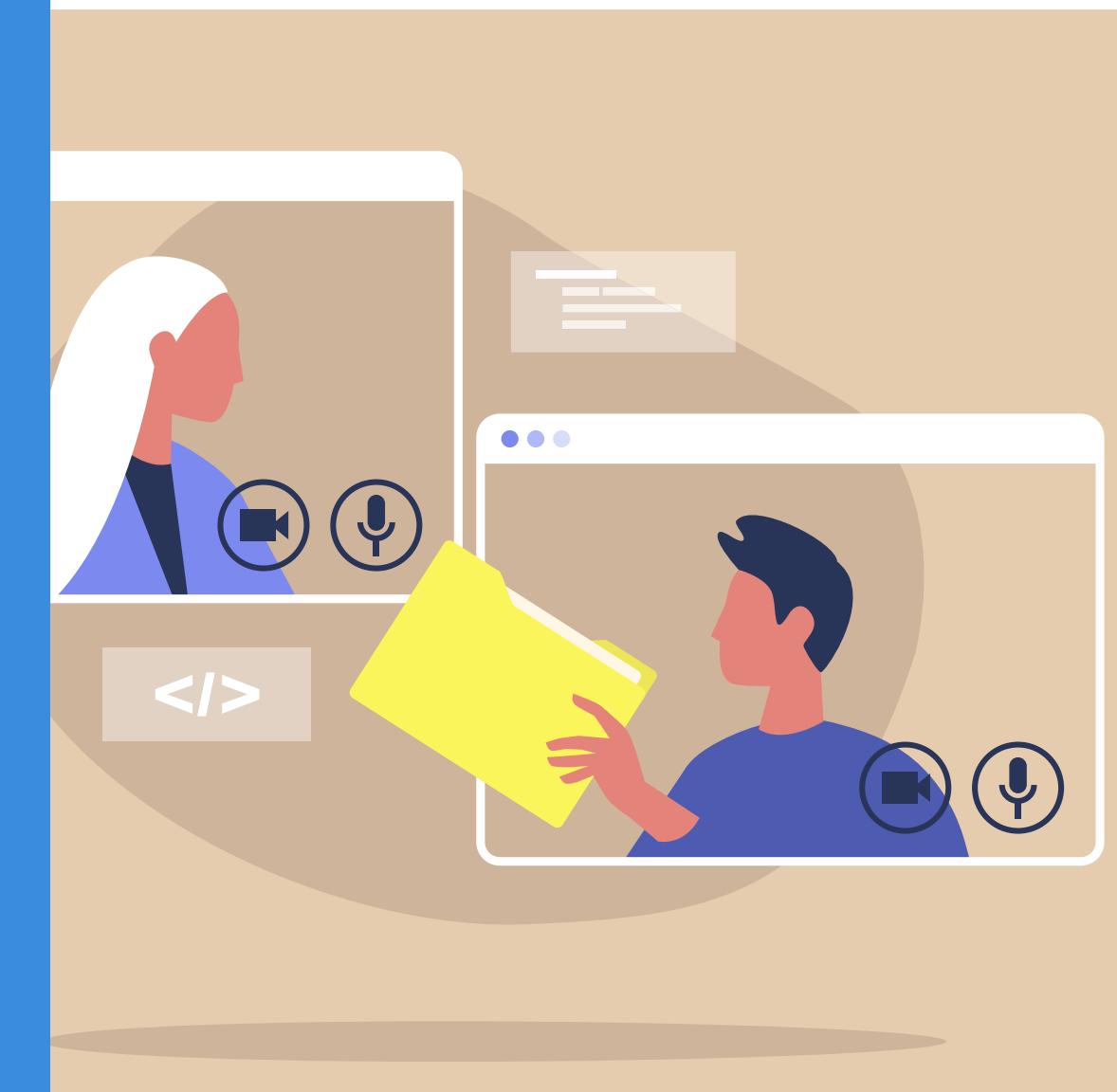
SOLUCIÓN ABILWAYS: 1 día de formación presencial con el objetivo de introducir y explorar los principales métodos de previsión de ventas, extrapolar la historia e interpretar las desviaciones.

METODOLOGÍA: Ejercicios prácticos y discusión de casos de estudio.

IMPACTO OBTENIDO: Mejora de la calidad del forecast periódico.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

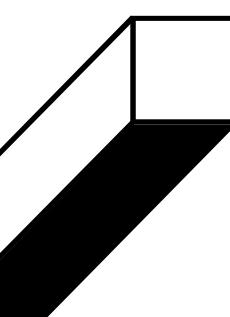
- Aumentar las Ventas y la Prospección con Inteligencia Artificial
- KAM - Gestión de Grandes Cuentas
- Proactividad Comercial | Sales Mindset
- Vender y Negociar por Teléfono
- Cómo Elaborar un Discurso
- Programación Neurolingüística (PNL) Aplicada a la Negociación



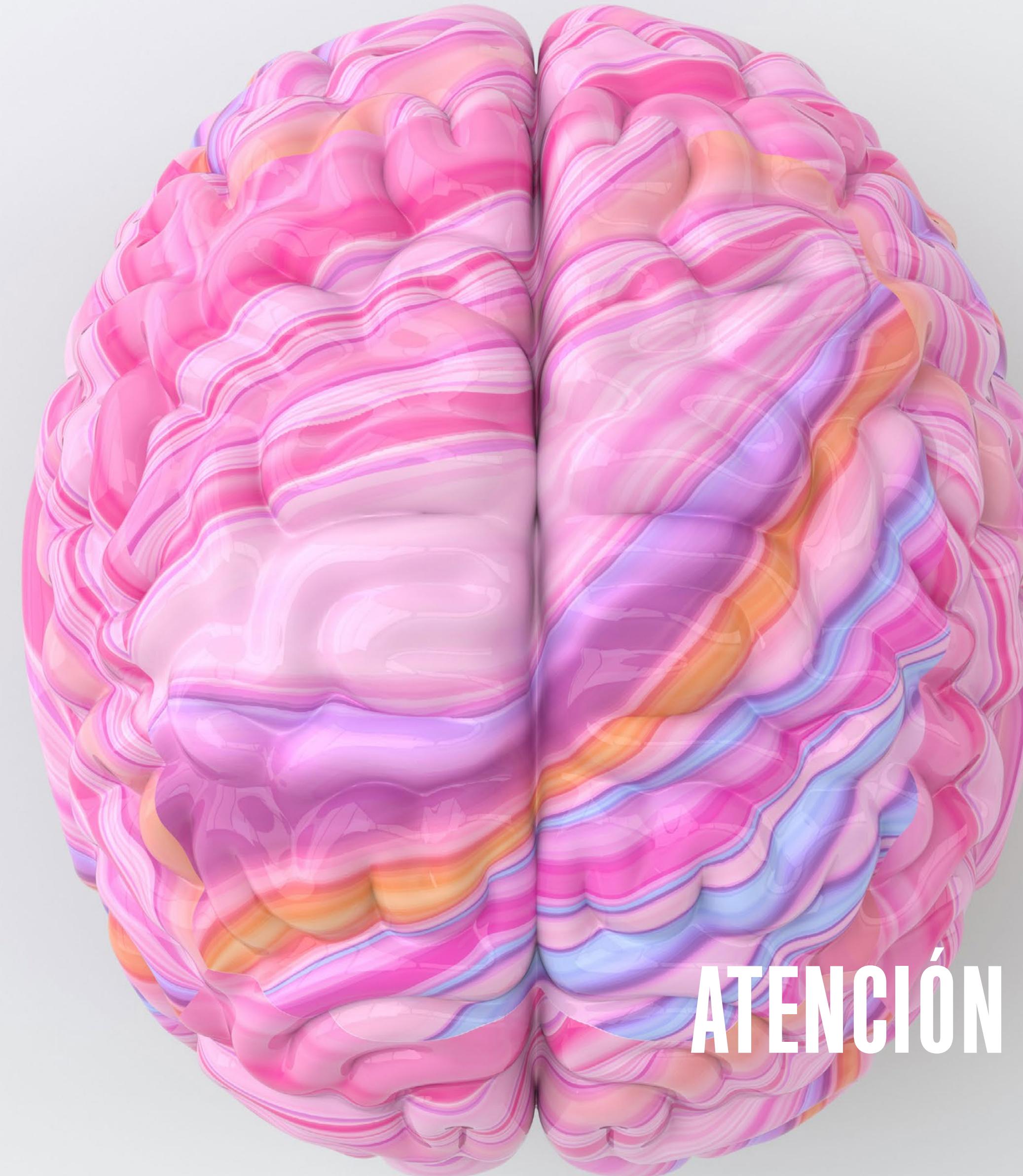
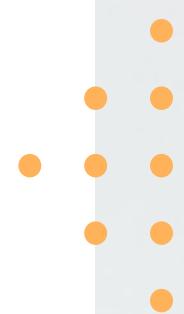
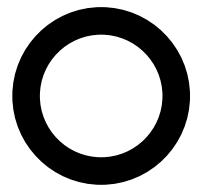
KEEP IN MIND



"Cultivar el "Y sí" y luchar diariamente contra el "Sí, pero"(...)



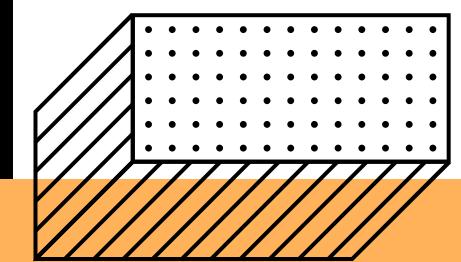
SERVICIO
ACTITUD
EXPERIENCIA
EMOCIÓN



ATENCIÓN Y RELACIÓN
CLIENTE

CASOS DE ÉXITO

INTERVENCIONES DE FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO ADAPTADAS A LA PROGRESIÓN Y A LOS RESULTADOS QUE DEBEN ALCANZARSE



Culture Food - Taller Sabor de los Sentidos

CONTEXTO: Proporcionar a los líderes de Auchan una experiencia sensorial única, original y digital que aumente la cultura de los sabores asociada a los ingredientes, los productos alimentarios y la gastronomía, vinculándolos a la calidad, la alimentación sana y la producción nacional y local (bueno, sano y local).

SOLUCIÓN ABILWAYS: Creamos un *Taller Inmersivo* centrado en el "sabor de los sentidos", de 3h30 de duración, que desarrolla un viaje que desafía los sentidos y amplía los horizontes de la cultura gastronómica nacional e internacional. El taller consistió en la construcción y envío de una cesta con ingredientes e instrucciones, que cada participante recibió en su casa el día anterior al taller digital. El itinerario abarcó toda una recepción sensorial, desde entrantes, sopas, platos de pescado y carne, bebidas y finalizó con una actividad de "cata a ciegas" que consistió en elaborar un postre con los ingredientes enviados en la cesta.

METODOLOGÍA: Utilizando un formato digital, se combinó una metodología activa y práctica centrada en actividades sensoriales con metodologías demostrativas.

IMPACTO OBTENIDO: Mayor conciencia de la conexión entre olfato, tacto, oído y vista, despertar a los ingredientes y productos alimentarios y adquisición de nuevos conocimientos gastronómicos.



Comunicación, excelencia en el servicio y Relaciones con el Cliente

CONTEXTO: Formar a los cerca de 70 empleados del Departamento de Reclamaciones para que tengan una relación aún mejor con sus clientes utilizando la comunicación como estrategia para una relación eficaz.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollo de una serie de sesiones formativas presenciales, de 14 horas de duración cada una, para potenciar la comunicación empática, alineando a estos equipos con una excelente atención telefónica, desarrollando relaciones positivas con sus clientes y contribuyendo así a construir una mejor relación con el cliente.

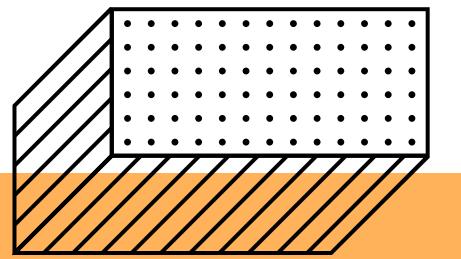
METODOLOGÍA: Formación basada en diversos ejercicios prácticos, exemplificación, actividades de autodiagnóstico, análisis y reflexión individual, en pequeños grupos y en clase. Clarificación de conceptos y buenas prácticas en la atención telefónica al cliente.

En este programa se desarrollaron simulaciones que identificaron comportamientos críticos para el éxito de una buena atención al cliente.

IMPACTO OBTENIDO: Toma de conciencia sobre la calidad del trabajo realizado con los clientes, refuerzo de la motivación y la resiliencia de los equipos ante situaciones adversas, y potenciación de la comunicación positiva como una herramienta poderosa de engagement y compromiso con los clientes, facilitando la creación de una relación sólida y duradera.e.

CASOS DE ÉXITO

INTERVENCIONES DE FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO ADAPTADAS A LA PROGRESIÓN Y A LOS RESULTADOS QUE DEBEN ALCANZARSE



CEM - Experiencia del cliente management

CONTEXTO: Desarrollar, mejorar y optimizar la CEM - gestión de la experiencia del cliente en los equipos implicados en el servicio posventa.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Curso de 7 horas, repartidas en 2 sesiones, en formación presencial con el objetivo de profundizar en la creación de una cultura de servicio alineada con los valores y el posicionamiento de la empresa. Apoyar a los empleados en prácticas de compromiso con el cliente, comunicación clara y positiva y gestión emocional adecuada ante lo inesperado.

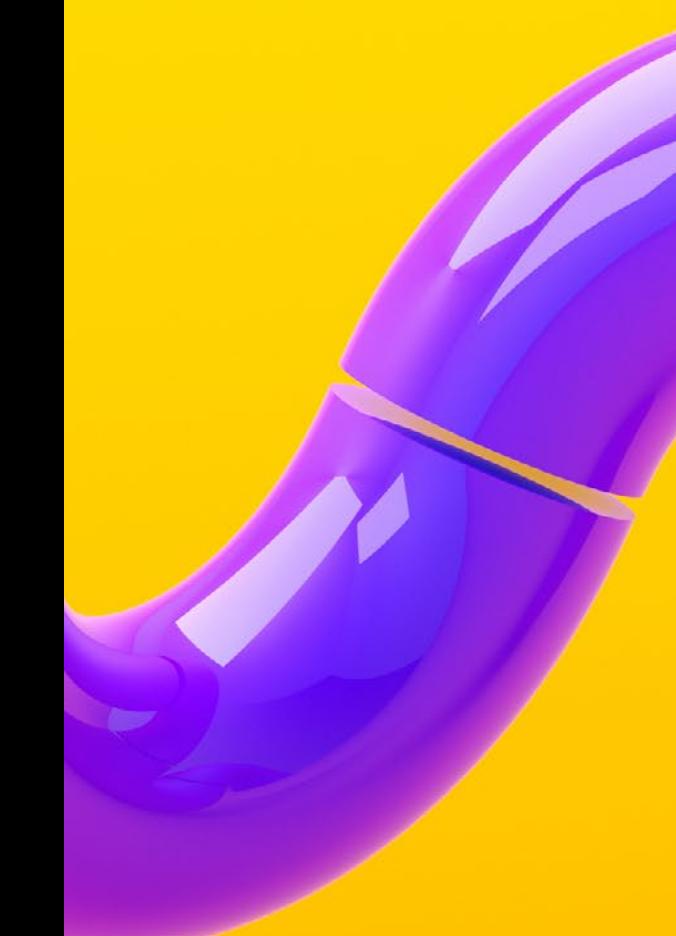
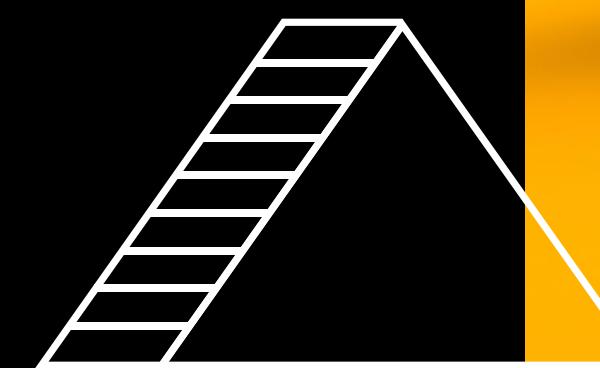
METODOLOGÍA: Aprendizaje en acción utilizando los distintos recursos de la plataforma, fomentando el debate y la puesta en común, y generando aprendizaje por descubrimiento.

IMPACTO CONSEGUIDO: Mayor concienciación del equipo sobre el propósito de centrarse en el cliente y superar sus expectativas. Consolidación de las prácticas de comunicación y relación comercial.



E-LEARNING

APRENDER EN
CUALQUIER
MOMENTO, EN
CUALQUIER LUGAR,
EN CUALQUIER
DISPOSITIVO



PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Gestión de Reclamaciones



Excelencia en la Atención Telefónica | Formación Call Me



Gestión y Recuperación de Cobros



Gestión de la Experiencia del Cliente | Customer Experience



Fidelización y Recepción | Formación Make Me Smile



Actitud Comercial y Espíritu de Servicio



KEEP IN MIND

"Cuando lo improbable domina, una mirada atenta al hoy es la mejor fuente para pensar en escenarios futuros"

DIGITAL
REPUTACIÓN
MARCA
DATOS

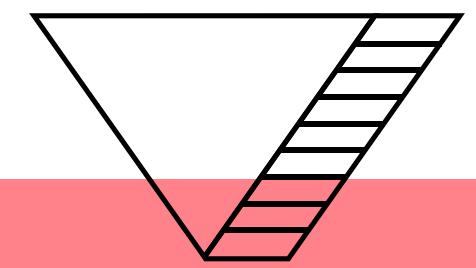
ABILWAYS
ESPAÑA



MARKETING Y COMUNICACIÓN
CORPORATIVA

CASOS DE ÉXITO

CURSOS DE FORMACIÓN A MEDIDA, ADAPTADOS A LA REALIDAD Y AL CONTEXTO ESPECÍFICO DE NUESTRO CLIENTE



A. MENARINI PORTUGAL



Formación en marketing digital

CONTEXTO: Perfeccionamiento del equipo de marketing para que el próximo plan de marketing tenga un aspecto digital coherente y compatible con los objetivos y objetivos de la marca.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Programa de formación que consta de 2 fases: (1) formación en marketing digital para el equipo a través de sesiones de trabajo individuales y en grupo que garantizan la vinculación del tema con el contexto; (2) seguimiento en el puesto de trabajo de los diferentes responsables de marketing de la organización en la consecución de la estrategia.

METODOLOGÍA: Aprendizaje en la acción centrado en sesiones de trabajo individual y en equipo. Co-construcción del plan de marketing digital de la organización a través de la puesta en común de varios casos prácticos.

IMPACTO OBTENIDO: Perfeccionamiento del equipo de marketing en el ámbito del marketing digital: marketing de contenidos, marketing en redes sociales; analítica; marketing por correo electrónico.

Trade marketing

CONTEXTO: Necesidad de replantear la estrategia de trade marketing para reforzar las estrategias de colaboración con los distribuidores.

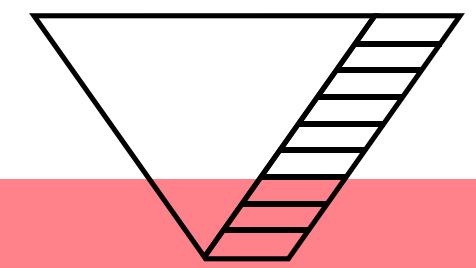
SOLUCIÓN DE ABILWAYS: Programa de formación de 2 días.

METODOLOGÍA: Aprendizaje entre iguales visita de estudio, ejercicios prácticos.

IMPACTO OBTENIDO: Realización de un plan de acción.

CASOS DE ÉXITO

CURSOS DE FORMACIÓN A MEDIDA, ADAPTADOS A LA REALIDAD Y AL CONTEXTO ESPECÍFICO DE NUESTRO CLIENTE



Marketing Digital

CONTEXTO: Necesidad de aumentar las competencias del equipo en la gestión de campañas de marketing digital y, en particular, de marketing de contenidos.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Curso de formación práctica basado en 3 módulos: (1) Métricas e indicadores de rendimiento digital; (2) Publicidad gráfica digital, publicidad nativa y (3) Posicionamiento y reputación en redes sociales.

METODOLOGÍA: Activa, basada en varias sesiones temáticas, en *formación presencial*, en la que el itinerario se construyó íntegramente en torno a la posición actual de TURISMO DO CENTRO en relación a las campañas de marketing digital que se desarrollan y cómo se pueden mejorar y perfeccionar a la luz de los momentos de aprendizaje.

IMPACTO OBTENIDO: Equipo de marketing con más competencias en marketing digital para poner en práctica la estrategia digital definida.

Formación en medios de comunicación

CONTEXTO: Entró en funciones un nuevo equipo directivo, concretamente un nuevo CEO.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Necesidad de *formación para los medios* para preparar una serie de ruedas de prensa y entrevistas, sobre todo en televisión.

METODOLOGÍA: Formación práctica realizada en estudio, basada en simulaciones con filmación y visionado.

IMPACTO OBTENIDO: Dominio de las técnicas de comunicación para hablar en público ante cámaras y micrófonos.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

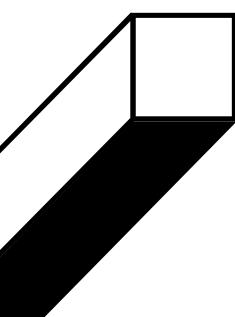
- Comunicación Institucional
- Optimizar el uso de Herramientas de Inteligencia Artificial para crear Contenidos
- Employer Branding en las Redes Sociales
- Métricas y Análisis de las Redes Sociales
- Endomarketing
- Escribir para la WEB
- Reinventar la experiencia del cliente con Inteligencia Artificial
- Comunicación Interna



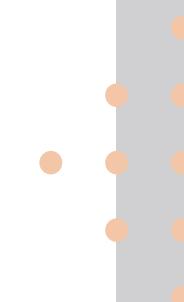
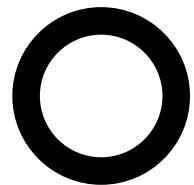
KEEP IN MIND



Adaptabilidad, autonomía y mucha responsabilidad (...) Hay muchos retos y la tecnología está facilitando una respuesta positiva a una forma diferente de estar en las organizaciones.



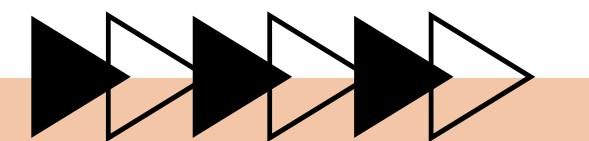
COLABORACIÓN
PRODUCTIVIDAD
COMUNICACIÓN
TECNOLOGÍA



SECRETARIADO EJECUTIVO

CASOS DE ÉXITO

PROGRAMAS PERSONALIZADOS DE DESARROLLO DE COMPETENCIAS



Gestión y organización de archivos

CONTEXTO: Capacitar a los equipos, especialmente a aquellos involucrados en la gestión de información y documentos internos, con conocimientos fundamentales sobre Gestión Documental y Archivos.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Intervención presencial de 14 horas, dividida en sesiones de facilitación sobre cómo optimizar y gestionar mejor los documentos en el software de gestión documental interna. Aplicación de las normas y buenas prácticas de gestión y conservación de documentos, así como de los métodos de clasificación de documentos.

METODOLOGÍA: Formación activa y participativa que combinó el desarrollo teórico de los temas con la presentación de casos prácticos para ilustrar cada tema. Se combinaron ponencias, dinámicas de puesta en común y reflexión y diversos ejercicios aplicables a la realidad de ENERCON.

IMPACTO CONSEGUIDO: Los equipos quedaron con una sólida comprensión de la forma rigurosa y coherente en que deben organizar y gestionar el archivo documental de la organización.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

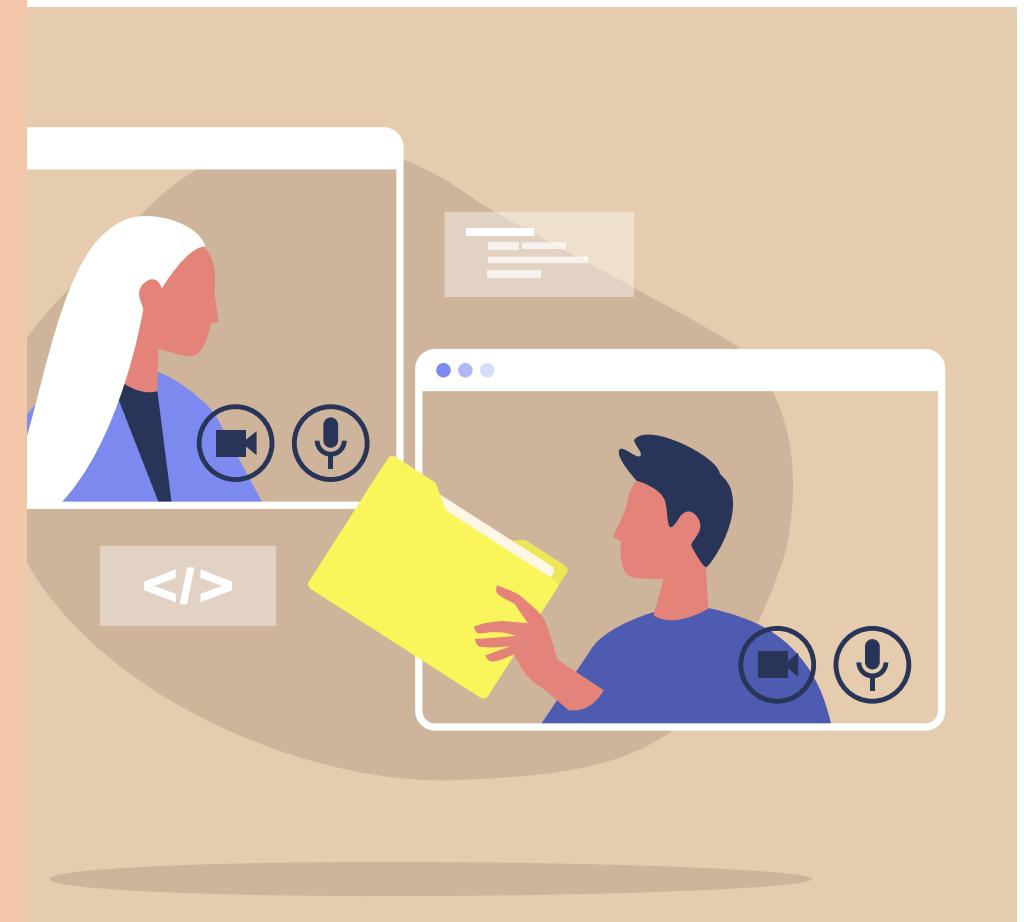
Habilidades y Técnicas de Gestión para Secretarias de Dirección



Secretariado Jurídico



Asistente Personal 4.0



TENGA EN MENTE



"Adaptabilidad, flexibilidad, rapidez de respuesta son habilidades que están ganando terreno"

SOSTENIBILIDAD
AUTOMATIZACIÓN
Y ROBÓTICA

BIG DATA Y ANALÍTICA

ABILWAYS
ESPAÑA



COMPRAS Y LOGÍSTICA

CASOS DE ÉXITO

RESPONDiendo a LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES



SORIAE

Curso para compradores

CONTEXTO: Desarrollar y validar las competencias de los técnicos de compras y compradores, garantizando un enfoque centrado y orientado a la eficiencia de los procesos de compra..

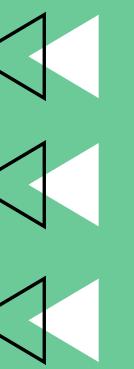
SOLUCIÓN ABILWAYS: Curso de especialización en compras de 84 horas de duración, con módulos correspondientes a todas las fases del proceso de compra: definición de estrategias, selección, evaluación y negociación con proveedores, gestión de stocks y actualización de inventarios.

METODOLOGÍA: Formación impartida por profesionales de compras con experiencia demostrada que utilizan principalmente estudios de casos, simulaciones, role plays, ejercicios y trabajo en grupo. Al final, cada participante presentó un trabajo final ante un jurado para validar la adquisición de competencias.

IMPACTO LOGRADO: Mayor control y organización del proceso de compra y desarrollo de la capacidad de negociación de los compradores.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

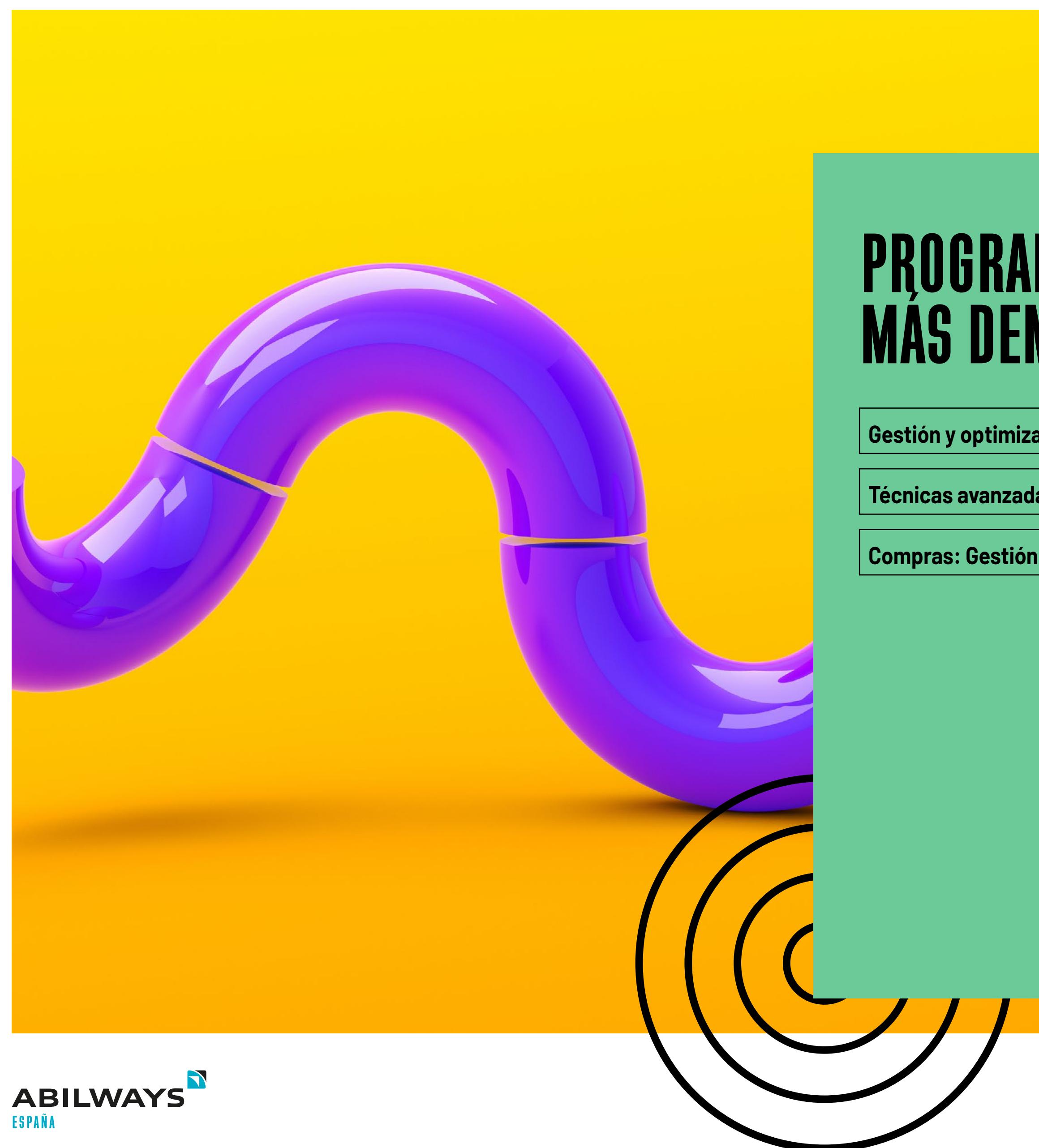
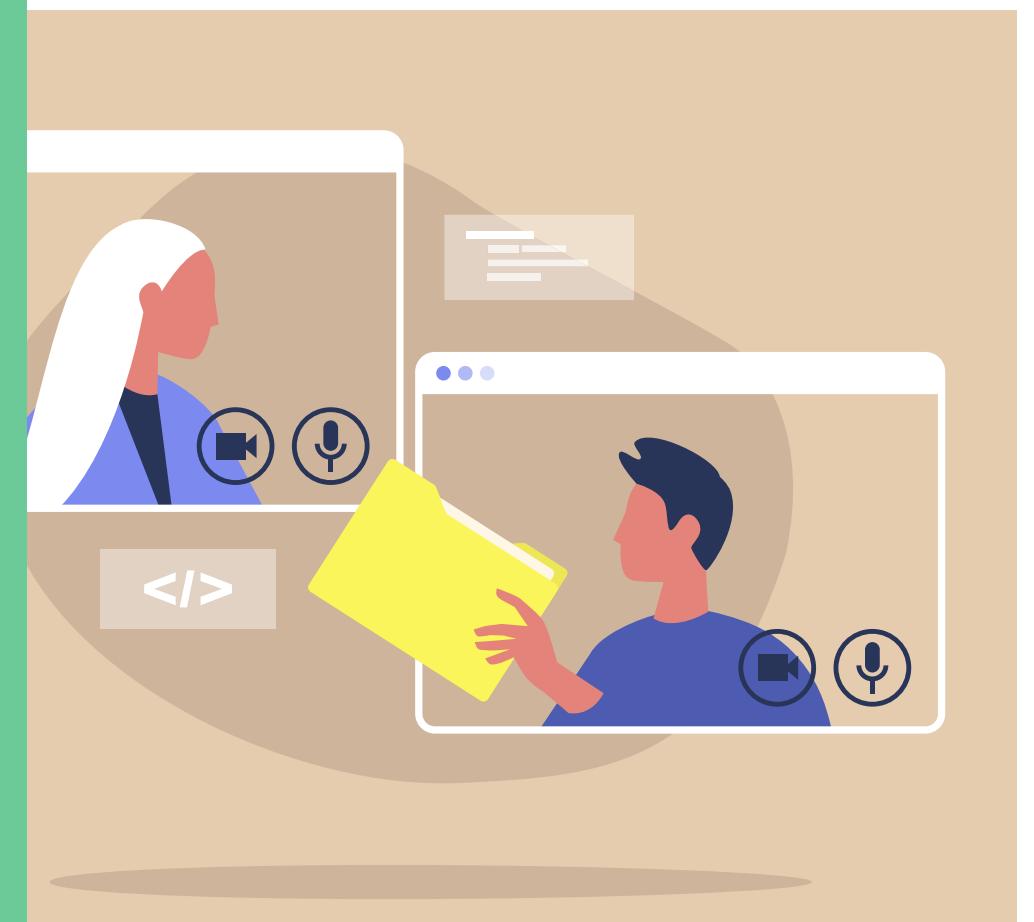
Gestión y optimización de las compras



Técnicas avanzadas de negociación de compras



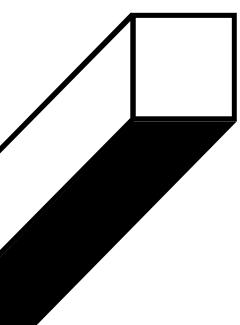
Compras: Gestión de Existencias y Almacenes



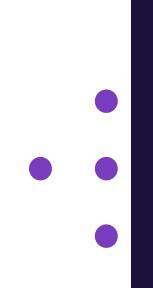
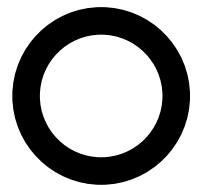
KEEP IN MIND



“¿Estamos ante el fin de la estrategia a largo plazo? La respuesta puede estar en una combinación de lo inmediato y lo que está por venir, pensar en dónde quiere estar la organización en el futuro Cerrar comillas y en él



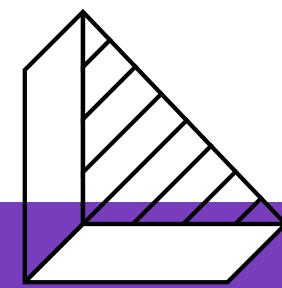
CONTABILIDAD
FINANZAS
IMPUUESTOS



ÁREA FINANCIERA

CASOS DE ÉXITO

CONSTRUCCIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE DIFERENTES RUTAS DE APRENDIZAJE



Contabilidad general y análisis de gestión

CONTEXTO: Necesidad de dotar a los participantes de conocimientos sobre los principales principios y conceptos de contabilidad, la práctica de operaciones con clientes, proveedores y existencias, y el análisis de los principales estados financieros.

SSOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollo de una actividad formativa con un total de 21 horas, donde los dos primeros días se dedicaron al análisis de los contenidos, el tercer día se destinó a la revisión de conceptos relevantes y a la resolución de dudas, incluyendo la realización de una prueba de evaluación de conocimientos.

METODOLOGÍA: Basada en la realización de ejercicios prácticos, demostraciones y casos de estudio.

IMPACTO OBTENIDO: Mejora de los conocimientos en contabilidad general y gestión financiera, validación y mejora de las prácticas contables y financieras.

Plan de negocios

CONTEXTO: Actuar con colaboradores de diferentes áreas de negocio, que elaboran planes de negocio y que desean mejorar su desempeño mediante el desarrollo de un conocimiento estructurado sobre cómo construir un plan de negocio sólido, para una presentación exitosa ante sus respectivos gerentes.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Actividad formativa en la que, en diferentes momentos, se involucró a un formador del área técnica y a otro del área del comportamiento, para ofrecer una solución más integrada y ajustada a las necesidades del cliente.

METODOLOGÍA: Activa y dinámica, basada en la realización de ejercicios, análisis y discusión de casos prácticos, simulaciones y role plays.

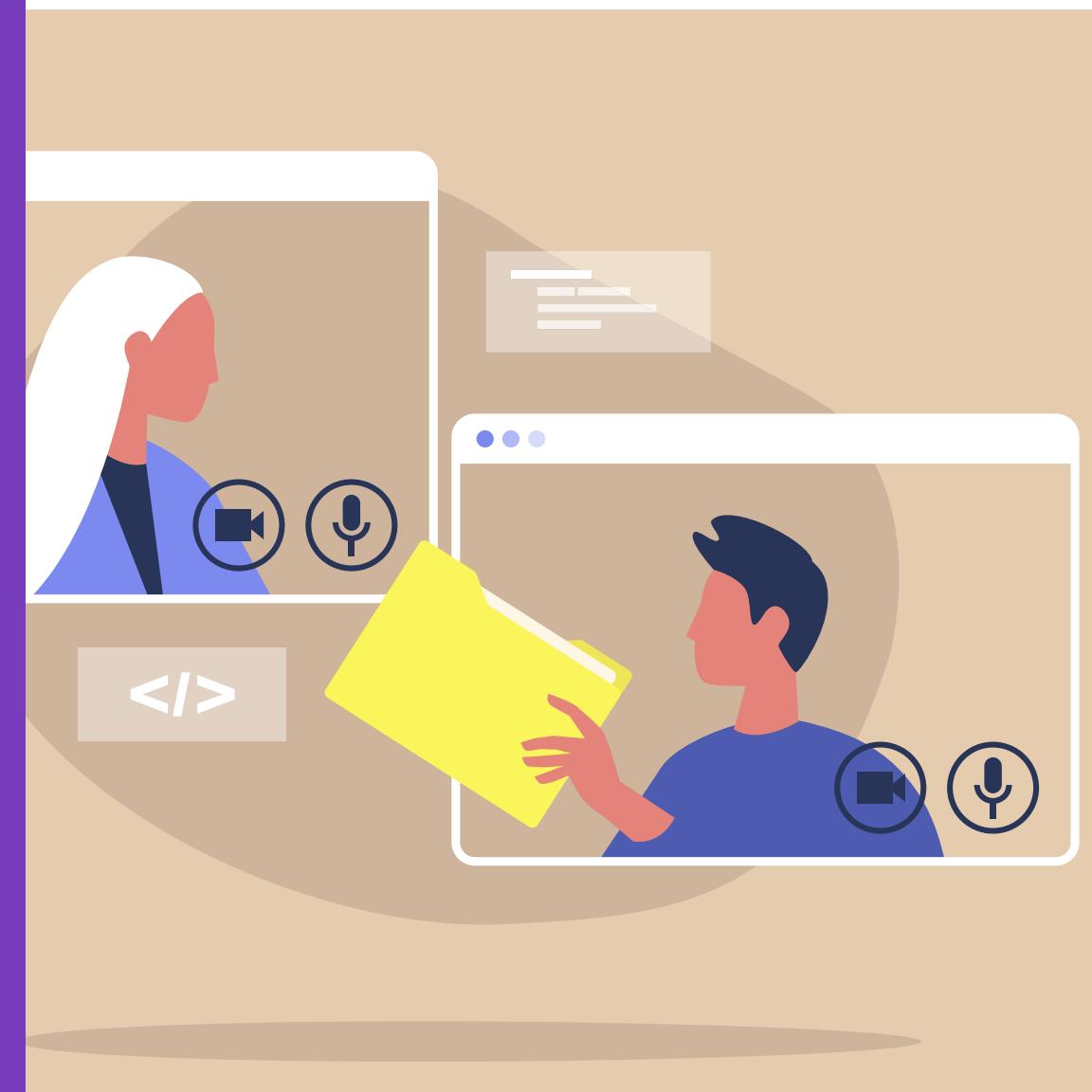
IMPACTO OBTENIDO: Los colaboradores aprendieron los aspectos clave para la gestión y evaluación de un plan de negocio, comprendiendo cómo consolidar la estructura para su elaboración y garantizar que esté alineado con los objetivos estratégicos de la empresa, sin olvidar la vertiente del comportamiento.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Compliance

Prevención del Blanqueo de Capitales

Finanzas para no Financieros





**CURSOS
ESPECIALIZADOS DE
IDIOMAS APLICADOS
A DIFERENTES
COMPETENCIAS,
FUNCIONES Y
SECTORES**

**FORMACIÓN DE IDIOMAS
PARA EMPRESAS**

ABILWAYS
ESPAÑA



IDIOMAS



YES'N'YOU

by ABILWAYS
PORTUGAL

FORMACIÓN PARA DIFERENTES NIVELES EN:

INGLÉS
FRANCÉS
ESPAÑOL
ALEMÁN
PORTUGUÉS

FORMACIÓN EN IDIOMAS PARA EMPRESAS

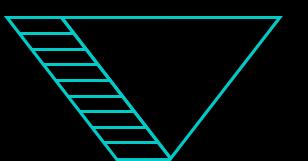
Formación en idiomas extranjeros para empresas, blended, personalizada y adaptada al nivel de cada colaborador. Con un modelo basado en la pedagogía inversa, nuestras formaciones combinan actividades de microaprendizaje en e-learning con clases prácticas individuales y sincronas para maximizar el tiempo de entrenamiento y permitir una rápida evolución en el aprendizaje.

ENFOQUE PEDAGÓGICO DE YES'N'YOU

Una marca del grupo Abilways especializada en la formación de idiomas, con presencia internacional y más de 15 años de innovación, ofrecemos diferentes soluciones de aprendizaje. Siempre ponemos al estudiante en el centro de la experiencia formativa, enfocándonos en el dominio del idioma, el desempeño y la progresión individual.

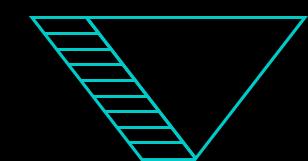
METODOLOGIA

Una experiencia de aprendizaje personalizada y enfocada en los objetivos individuales de progresión



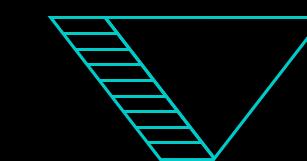
PRUEBA

ASSESSMENT
Prueba de nivel para valorar vuestras competencias lingüísticas.



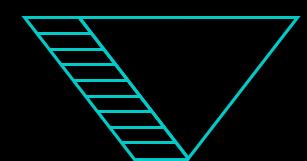
APRENDE

MICROLEARNING
Actividades online para practicar y aprender.
10 minutos/día



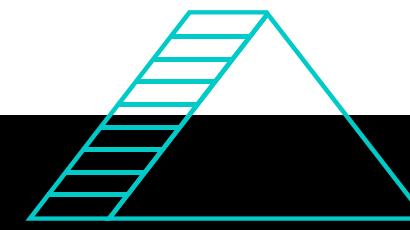
HABLAR

CLASES SÍNCRONAS
Con un personal trainer premium
55 minutos/semana



PROGRESA

FEEDBACK Y EVALUACIÓN
Continua con el objetivo de hacer un seguimiento de la progresión del nivel.
30-90 minutos



YESNYOU
by ABILWAYS
PORTUGAL

CURSOS ESPECIALIZADOS

**30% más eficaz
que una formación
tradicional**



www.yesnyou.pt/

Formación en inglés aplicada a diferentes competencias, funciones y sectores

Los cursos de inglés especializado de YESNYOU tienen como objetivo mejorar el desempeño de los colaboradores en sus funciones, desarrollando habilidades de comunicación en inglés en áreas específicas. Estos cursos están dirigidos a personas con niveles B1/B2/C1 y han sido diseñados para ayudar a los alumnos a ganar confianza y adquirir conocimientos especializados, alineados con las necesidades de su rol y sector.

COMPETENCIAS

- Conversación
- Liderazgo
- Comunicación
- Negocios
- Gestión de proyectos
- Negociación

FUNCIONES

- Recursos Humanos
- Ventas
- Finanzas
- Marketing
- Compras
- TIC

SECTORES

- Hostelería
- Restauración
- Real State
- Salud
- Logística
- Consultoría

CASOS DE ÉXITO

LA RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES



Desarrollar las competencias de idioma en inglés, francés y español dentro de los equipos

CONTEXTO: Reforzar las competencias lingüísticas en diferentes equipos de LEROY MERLIN, con un enfoque especial en la formación en inglés adaptada a las funciones del equipo logístico.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Aplicación del test de nivel LSAT a los colaboradores seleccionados para la formación en inglés, francés y español. Con esta evaluación, se pudieron definir grupos y diseñar itinerarios de aprendizaje personalizados, incluyendo una especialización en inglés para equipos logísticos.

METODOLOGÍA: A partir del LSAT, cada participante fue ubicado en su nivel de entrada y siguió un plan de formación de 40 horas, compuesto por 12 clases individuales online con un formador nativo y 28 horas de actividades en la plataforma YES'N'YOU.

IMPACTO OBTENIDO: Mejora de las competencias lingüísticas para afrontar los retos de la organización en diversas funciones.



Reporting Internacional en Inglés

CONTEXTO: Reforzar el dominio del inglés en colaboradores que mantienen un contacto regular con el exterior.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Aplicación del test de nivel LSAT a todos los colaboradores para evaluar su competencia lingüística. Posteriormente, se incorporaron a la formación de inglés de YES'N'YOU en un formato "one-to-one", asegurando flexibilidad en fechas y horarios según sus necesidades.

METODOLOGÍA: Aprovechamiento de la flexibilidad y agilidad de la plataforma, permitiendo que cada participante programe sus 12 clases individuales con un formador nativo, adaptándose a su propio ritmo de aprendizaje.

IMPACTO OBTENIDO: Desarrollo rápido y personalizado de las competencias en inglés, alineado con las necesidades individuales de cada participante.

KEEP IN MIND



La tecnología está al lado de las empresas para responder con agilidad a los retos a los que nos enfrentamos todos, personas y organizaciones (...) y la inversión de las empresas en este ámbito.

RECICLAR Y CONSOLIDAR CONOCIMIENTO

AUTOMATIZAR TAREAS Y PROCESOS

TECNOLOGÍA DE LA
INFORMACIÓN



CASOS DE ÉXITO

RESPONDiendo a LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES



Excel para financieros

CONTEXTO: Reciclar y perfeccionar los conocimientos sobre las principales funcionalidades de la hoja de cálculo Microsoft Excel en el contexto financiero.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Programa de formación esencialmente práctico, basado en la estructuración de datos en tablas para facilitar el análisis y el reporting diario. Creación de fórmulas financieras adaptadas a las necesidades de la empresa. Obtención de datos desde bases de datos externas: conexiones con programas de contabilidad, facturación e inversión.

METODOLOGÍA: Sesiones prácticas basadas en la realización de ejercicios ilustrativos. Documentación de apoyo: manual del curso y ejercicios.

IMPACTO OBTENIDO: Automatización de tareas y procesos financieros. Consolidación de estados financieros. Adquisición de herramientas para evaluar la situación financiera de la empresa y el riesgo de los proyectos de inversión.



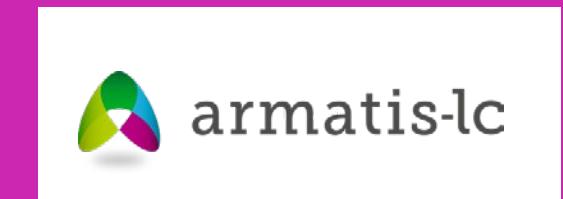
Microsoft Access

CONTEXTO: Proporcionar a los colaboradores conocimientos sobre Microsoft Access, incluyendo una actualización para aquellos que ya tenían experiencia previa.

SOLUCIÓN DE ABILWAYS: Formación de 16 horas por grupo, precedida de un cuestionario para identificar los conocimientos previos de los colaboradores. Se organizaron grupos de nivel inicial e intermedio.

METODOLOGÍA: Formación práctica, con la realización de ejercicios directamente en el ordenador y de forma individual.

IMPACTO OBTENIDO: Mayor conocimiento de la herramienta Access para aplicarla en sus funciones diarias.



Excel para equipos de RRHH

CONTEXTO: Proporcionar a los colaboradores del departamento de Recursos Humanos conocimientos de Excel para aplicarlos directamente en el análisis de indicadores relevantes para sus funciones.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Formación de 14 horas enfocada en trabajar indicadores, mapas específicos de la empresa y la construcción de métodos de análisis.

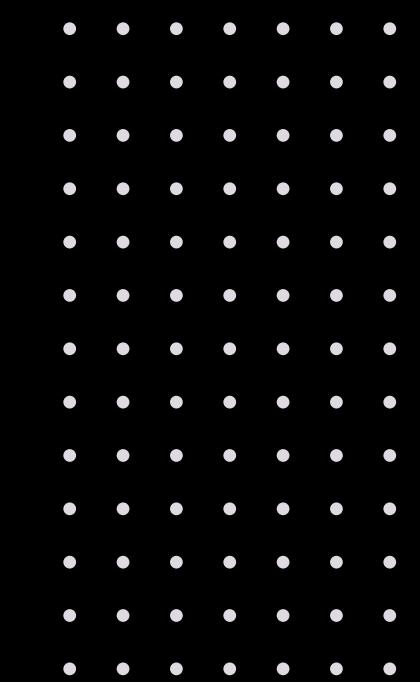
METODOLOGÍA: Sesiones prácticas realizadas en ordenador, con un documento de apoyo que incluye instrucciones para la creación de fórmulas, mapas, gráficos y tablas de análisis.

IMPACTO OBTENIDO: Consolidación de conocimientos en Excel para optimizar las funciones de Recursos Humanos y el análisis de información.



CASOS DE ÉXITO

RESPONDiendo a LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES



INDITEX

PowerBI

CONTEXTO: Garantizar que el equipo de IT y Operaciones adquiera nuevas competencias tecnológicas mediante el dominio del software Power BI. Utilizando Power BI, será posible analizar y medir diversos indicadores clave para la gestión operativa de la empresa.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Formación en Power BI, hands-on, con una duración de 2 días. La formación se centró en escenarios reales de la empresa, abordando la información que necesitan procesar y analizar regularmente.

METODOLOGÍA: Hands-On: Cada participante utilizó su propio ordenador para practicar y explorar las funcionalidades del software de manera práctica e interactiva.

IMPACTO OBTENIDO: Conocimientos sólidos sobre las principales funcionalidades y opciones disponibles en Power BI.

worten

Analitics y Big Data

CONTEXTO: Ante la necesidad de impulsar el upskilling de sus equipos en las áreas de Analytics y Big Data, y como respuesta a los desafíos estratégicos de la organización, Worten ha apostado por el desarrollo de estas competencias entre sus colaboradores. En los últimos 2 años, esta iniciativa ha permitido capacitar a más de 160 especialistas.

SOLUCIÓN DE ABILWAYS: Sesiones de formación en formato online, con una duración total de 16 horas cada una, impartidas por especialistas que combinan conocimiento técnico con experiencia práctica.

METODOLOGÍA: Formación esencialmente hands-on, basada en la realización de ejercicios prácticos y demostraciones de la aplicabilidad de las herramientas y lenguajes.

IMPACTO OBTENIDO: A través de la actualización de skills, capacitar a estos colaboradores y dotarlos de las herramientas más adecuadas para agilizar los procesos de decisión y acelerar los procesos de cambio.

 SOLVAY

Microsoft PowerPoint

CONTEXTO: Desarrollar competencias en PowerPoint para aplicarlas en la creación de presentaciones o informes que se presenten en este formato..

SOLUCIÓN ABILWAYS: Formación de 14 horas destinada a comprender PowerPoint y sus funcionalidades.

METODOLOGÍA: Formación práctica, con la realización de ejercicios directamente en el ordenador y de manera individual.

IMPACTO OBTENIDO: Conocimientos sólidos en PowerPoint para crear presentaciones o documentos más atractivos, aprovechando todas las funcionalidades disponibles.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Power BI – Avanzado



Microsoft Excel – Avanzado



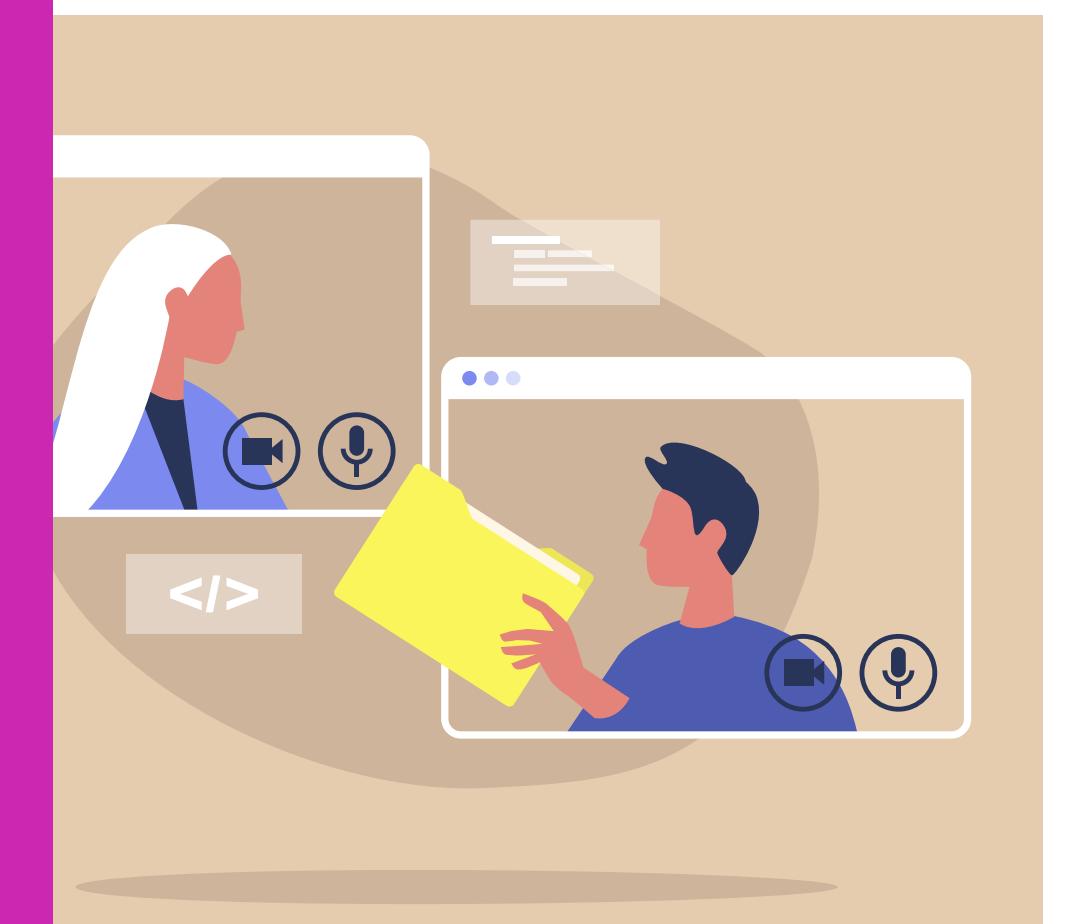
Optimizar el Uso de Outlook



Masterclass sobre Análisis de Datos

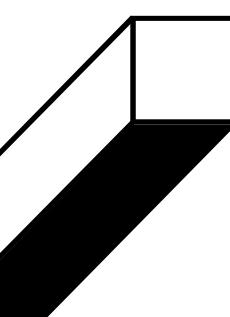


Microsoft Project en la Gestión de Proyectos

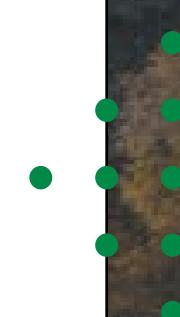
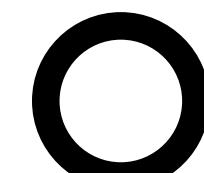




**PARA CUMPLIR LOS
NUEVOS REQUISITOS
LEGALES E IMPLEMENTAR
SOLUCIONES
INNOVADORAS QUE
FORTALEZCAN LA
SOSTENIBILIDAD Y LA
COMPETITIVIDAD
CORPORATIVA.**



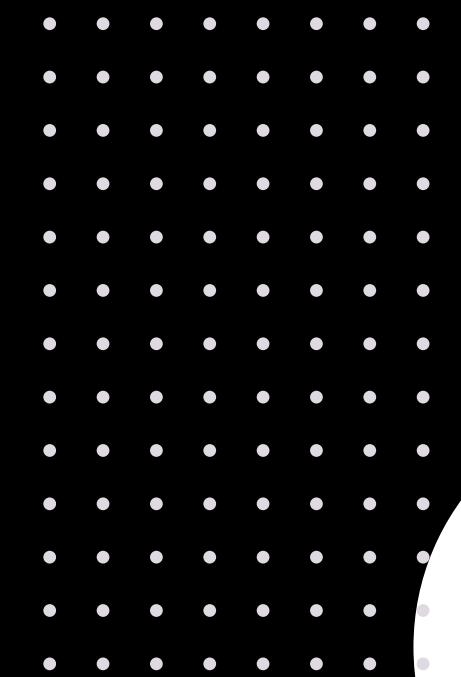
**PREPARA A LOS EQUIPOS
PARA INTEGRAR PRÁCTICAS
SOSTENIBLES EN LA
ORGANIZACIÓN.**



SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

CASOS DE ÉXITO

LA RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES



Formación en Riesgos Psicosociales

CONTEXTO: Profundizar en las competencias de prevención y proactividad para mitigar los riesgos psicosociales en la organización, dirigido a 20 responsables del Grupo TPB.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollo de un ciclo de formación a medida con una duración de 14 horas, distribuido en 4 módulos, que contextualiza los riesgos psicosociales en las organizaciones, aborda situaciones de alerta, cómo actuar en la prevención y evaluación de riesgos, y cómo integrar las estrategias de prevención en la gestión global de la empresa.

METODOLOGÍA: Metodología "action learning", con diversos casos prácticos y ejercicios que potenciaron el aprendizaje a través del descubrimiento y la reflexión de todos los participantes.

IMPACTO OBTIDO: Incremento y actualización de las competencias de los líderes del Grupo TPB sobre riesgos psicosociales, vinculándolos con las prácticas de comunicación asertiva con los equipos, la gestión emocional y las estrategias de prevención de riesgos que deben integrar.



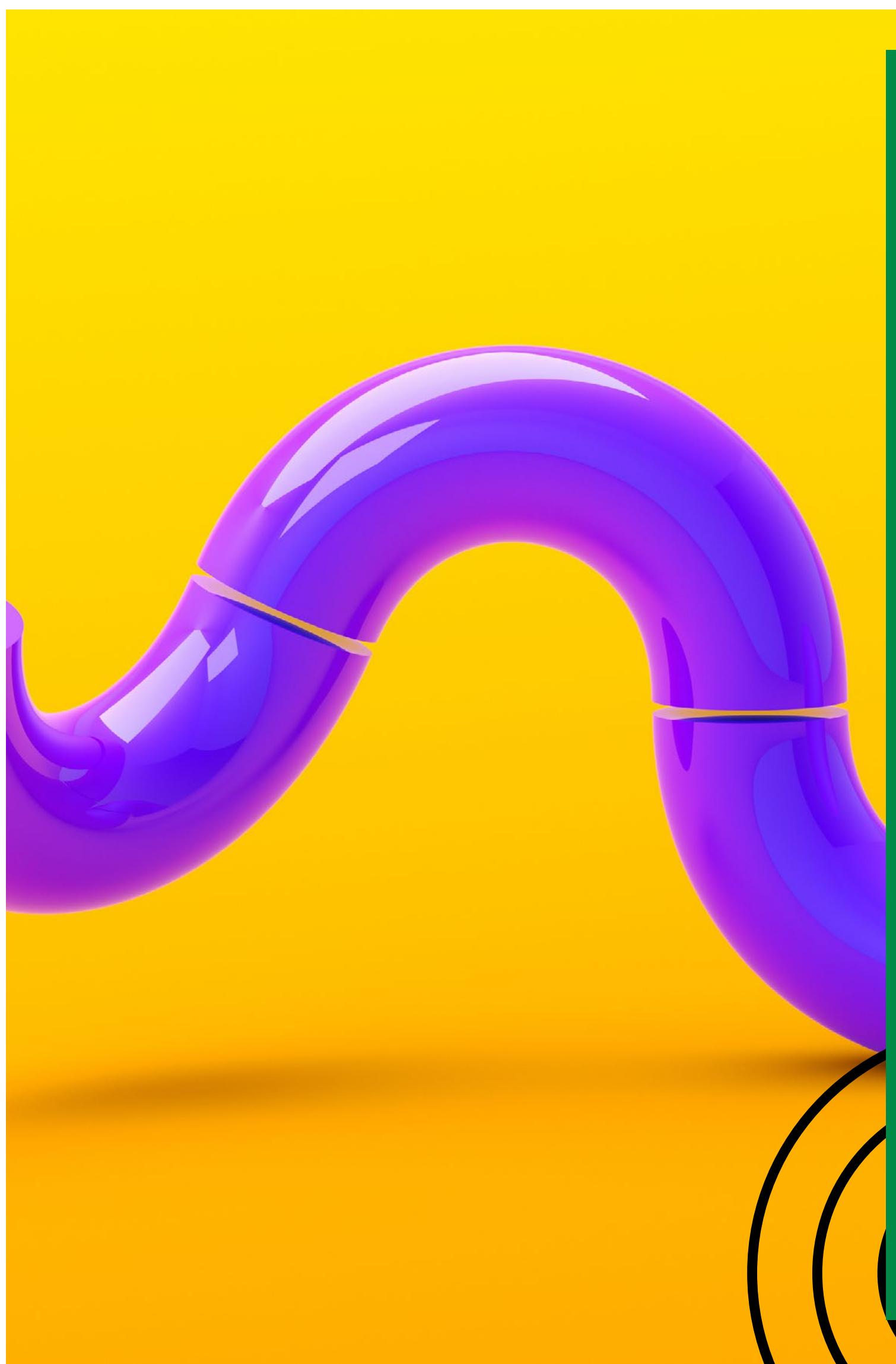
ESG 2023 OUTLOOK - Tendencias de sostenibilidad en el sector bancario

CONTEXTO: Profundizar los conocimientos transversales de los colaboradores en Novo Banco sobre conceptos ESG, tendencias y novedades mediante la creación de un módulo de e-Learning.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Desarrollar un curso de e-Learning a medida con 3 módulos de 30 minutos cada uno y un test final de evaluación del aprendizaje.

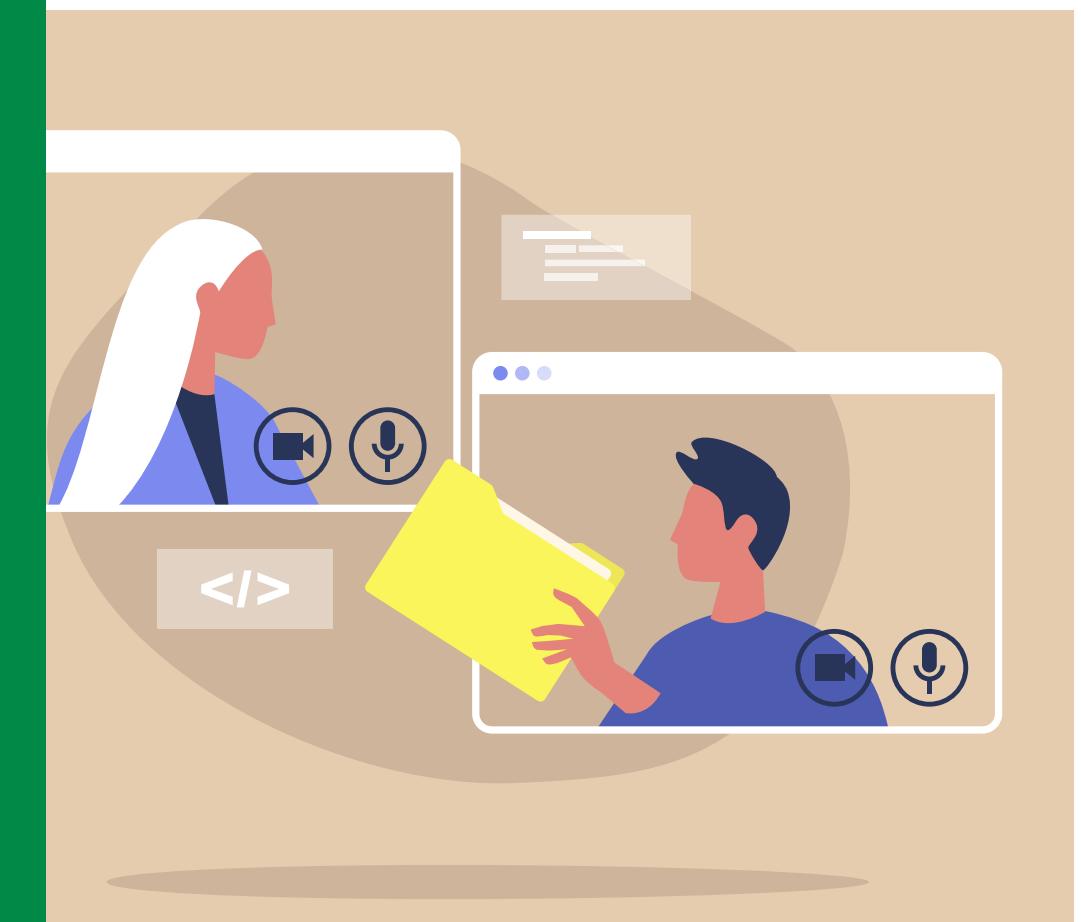
METODOLOGÍA: De 7 a 8 semanas de producción, divididas en 4 fases: preparación (reuniones de alineación de objetivos y contenidos), construcción (diseño de los contenidos para potenciar el aprendizaje en e-learning), validación (validación y prueba de la solución producida), y concepción del SCORM e implementación.

IMPACTO OBTENIDO: Aumento y actualización de las competencias de los colaboradores de Novo Banco en materia de ESG - Medio Ambiente, Social y Gobernanza, comprendiendo la visión de la organización sobre el tema, las tendencias europeas, los principios de la inversión responsable y sostenible, el impacto de la tecnología, así como cómo se aplica el ESG al liderazgo y a la prestación de servicios y venta de los productos existentes en el portafolio.



PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

- Informe de Sostenibilidad
- Workshop: Sostenibilidad/ESG
- Taller | Ética y Transparencia
- Riesgos Psicosociales
- Taller sobre Diversidad e Inclusión
- Pay Gap: Transparencia Salarial
- CS3D: Corporate Sustainability Due Diligence
- Compras Sostenibles
- Comunicar la Sostenibilidad y Evitar el Greenwashing



▼
**TRANSFORMA
TU EQUIPO CON
NUESTRA FORMACIÓN
EN INTELIGENCIA
ARTIFICIAL**

○
**AUTOMATIZA TAREAS,
AGILIZA PROCESOS
Y TRANSFORMA LAS
PRÁCTICAS DIARIAS DE
TU EQUIPO.**

●
ABILWAYS
ESPAÑA

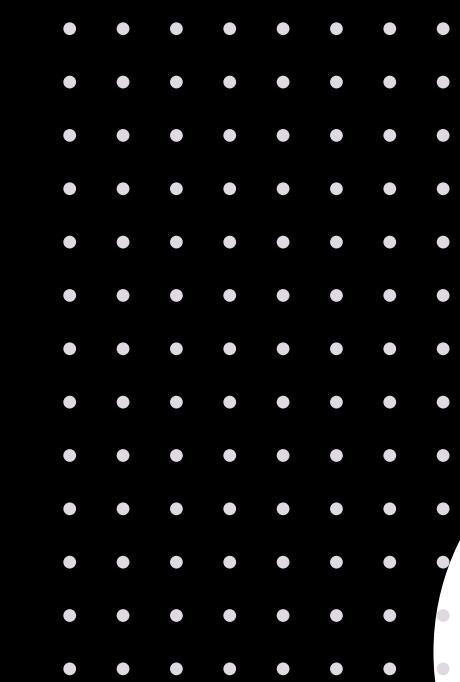


INTELIGENCIA ARTIFICIAL



CASOS DE ÉXITO

LA RESPUESTA A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES



Eficacia Profesional con Inteligencia Artificial

CONTEXTO: Capacitar a los equipos operativos con competencias en inteligencia artificial (IA), aplicándola al ámbito de la eficacia profesional. El objetivo principal es optimizar el tiempo en diversas tareas mediante el uso de herramientas avanzadas de IA para obtener mejoras en la productividad.

SOLUCIÓN ABILWAYS: Adaptamos y desarrollamos el curso de 'Desarrollar la Eficacia Profesional con IA' a medida para el cliente, con una duración de 12 horas distribuidas en 4 sesiones de formación en vivo. Este enfoque permite una integración efectiva de la inteligencia artificial en las operaciones diarias de los equipos.

METODOLOGÍA: Basado en sesiones prácticas y dinámicas, nuestro curso permite comprender y explorar diferentes aplicaciones de inteligencia artificial con el objetivo de mejorar la eficacia profesional en actividades cotidianas. Los participantes aprenden a utilizar herramientas de IA para optimizar su tiempo y aumentar la productividad.

IMPACTO OBTENIDO: La organización ha adquirido un conocimiento práctico y objetivo sobre cómo utilizar diversas herramientas de inteligencia artificial para obtener mejoras sustanciales en la productividad de sus equipos. Gracias a este curso, los participantes ahora pueden aplicar IA de forma eficiente en sus tareas diarias.

PROGRAMAS MÁS DEMANDADOS

Desarrollar la Eficacia Profesional con la Inteligencia Artificial



Introducción al Uso de la Inteligencia Artificial para Crear Contenidos



Aumentar las Ventas y la Prospección con Inteligencia Artificial



Presentaciones Creativas con Inteligencia Artificial



Escribir Prompts en ChatGPT para Sacar el Máximo Partido a la



Liderazgo con Inteligencia Artificial (IA)



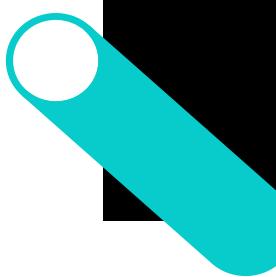
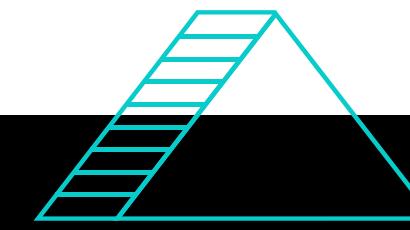
Reinventar la Experiencia del Cliente con Inteligencia Artificial



Crear, Dinamizar y Evaluar Acciones Formativas con Inteligencia Artificial



PEDAGOGIA APLICADA



Favorecemos el equilibrio entre el conocimiento, la acción práctica, la reflexión y la expresión de

PEDAGOGÍA ACTIVA

Utilizando una metodología activa, dinámica y participativa, a través de diversos ejercicios y juegos pedagógicos, discusiones de casos, juegos de rol y simulaciones grabadas, promoviendo el descubrimiento, fomentando el intercambio y favoreciendo el aprendizaje informal.

CENTRARSE EN LA EXPERIMENTACIÓN Y LA PRÁCTICA

El enfoque pedagógico se centra en la experimentación y la práctica: el aprendizaje en la acción, que lleva a los participantes a reflexionar sobre cómo actuar en lugar de cómo pensar.

DESARROLLAR LA INTELIGENCIA COLECTIVA

Fomentar dinámicas entre iguales y de grupo en las que los miembros se ayuden mutuamente, desarrollando la inteligencia colectiva y favoreciendo la colaboración y el intercambio.

INTEGRAR PLATAFORMAS COLABORATIVAS

Utilizar plataformas colaborativas que refuerzen la colaboración y aumenten la implicación y la participación, transformando una dinámica presencial en un momento atractivo y colaborativo.

UTILIZAR LA GAMIFICACIÓN

Utilizar y desarrollar juegos pedagógicos para potenciar la interacción e implicación de los participantes, conduciéndoles por el itinerario pedagógico de una forma divertida, accesible y emocionante, diferente a la formación habitual. gamificar los programas de formación para estimular el aprendizaje.

GARANTIZAR LA EXCELENCIA DE NUESTROS FORMADORES

Se trata de profesionales con conocimientos complementarios en distintos sectores de actividad. Responden a las necesidades operativas, combinando conceptos teóricos con ejemplos y situaciones prácticas que reflejan las dificultades del día a día.

EQUIPO FORMACIÓN Y CONSULTORÍA



Raquel Rebelo
CEO



Nuno Jorge
Head of Sales Training



Telma Lopes
Pedagogical Coordinator



Ana Pérez
Project Manager



Eduardo Casimiro
Business Developer



Cristian Castro
Business Developer

ÍNDICE DE FORMACIONES

LIDERAZGO Y GESTIÓN

- Asertividad y Liderazgo
- Creatividad e Innovación
- Design Thinking en la Gestión de Proyectos
- El Factor Confianza©
- El Proceso de Toma de Decisiones
- Entrevistas de Gestión y Evaluación del Desempeño
- Entrevistas de Selección
- Factores Esenciales para la Gestión de Proyectos
- Gestión de Equipos a Distancia - Live Training
- Gestión de Equipos de Call Center
- Gestión de la Experiencia del Cliente | Customer Experience
- Gestión del Cambio con Lego® Serious Play
- Gestionar Proyectos con Agile
- Herramientas de Coaching
- Liderazgo con Inteligencia Artificial (IA)
- Liderazgo con Programación Neurolingüística (PNL)
- Liderazgo Operativo
- Liderazgo Situacional
- Motivación de Equipos
- Negociación para Jefes de Proyecto
- Optimiza la Comunicación con PCM®
- Rapid Training para Directivos/Managers
- Rapid Training para Supervisores de Contact Centers
- Resolución Creativa de Problemas
- Shake to Lead | Programa de Liderazgo
- Técnicas de Feedback

DESARROLLO PERSONAL

- Agilidad: Ser más Ágiles y Competitivos
- Argumentar y Persuadir
- Best talks en Inglés
- Best Talks: Hablar en Público con Impacto
- Clasificación de Documentos
- Cómo Elaborar un Discurso | Pitch
- Comunicación con PNL
- Comunicación Escrita: Redacción de Documentos Claros y Estructurados
- Comunicación Interpersonal 360º
- Comunicar con Facilidad y Destreza
- Creatividad e Innovación
- Design Thinking
- Design Thinking en la Gestión de Proyectos
- Escribir Correos Electrónicos Eficaces
- Escucha Activa
- Facilitación de Workshops
- Gestión de Conflictos
- Gestión del Estrés
- Gestión del Tiempo y Productividad
- Gestionar Proyectos con Agile
- Inteligencia Emocional
- Inteligencia Relacional
- Lean Management
- P3: Productividad Personal y Profesional
- Personal Branding
- Refuerza tu Automotivación
- Resiliencia
- Resolución Creativa de Problemas
- Storytelling

Taller: Gestión del Tiempo en Outlook

Taller: Mindfulness

Técnicas de Presentación para Hablar en Público - Las Mejores

Charlas con Teatro

Trabajar en Equipo

Trabajar en Espacios Abiertos (Open Space)

Workshop: Adaptabilidad

Workshop: Objetividad

Workshop: Sostenibilidad/ESG

ÁREA JURÍDICA

Código de Contratación Pública (CCP)

DORA: El nuevo Reglamento sobre la Resistencia Operativa

Digital de los Servicios financieros

Reglamento MICA | Retos para el Sector Financiero

Responsabilidad de los Administradores de Empresas

RGPD | Protección de Datos

Taller | Ética y Transparencia

FORMACIÓN DE FORMADORES

Competencias Digitales para Formadores

Facilitación de Workshops

Formación de Formadores

Formación On The Job

Gamificación: El Poder de los Juegos en la Formación

VENTAS Y NEGOCIACIÓN

Actitud Comercial y Espíritu de Servicio

Área Comercial | Business Developer

Aumentar las ventas y la prospección con Inteligencia Artificial

Cómo Elaborar un Discurso | Pitch

KAM | Gestión de Grandes Cuentas

Negociación Comercial

Neuroselling

Proactividad Comercial | Sales Mindset

Programación Neurolingüística (PNL) Aplicada a la Negociación

Vender y Negociar por Teléfono

Ventas Consultivas

RECURSOS HUMANOS

Comunicación Interna

Employer Branding en las Redes Sociales

Endomarketing

Entrevistas de Gestión y Evaluación del Desempeño

Entrevistas de Selección

ÍNDICE DE FORMACIONES

ATENCIÓN Y RELACIÓN CON EL CLIENTE

- Actitud Comercial y Espíritu de Servicio
- Atención y Servicio al Ciudadano
- Excelencia en la Atención Telefónica | Formación Call Me
- Fidelización y Recepción | Formación Make Me Smile
- Gestión de la Experiencia del Cliente | Customer Experience
- Gestión de la Relación con los Clientes 2.0
- Gestión de Reclamaciones
- Gestión y Recuperación de Cobros

MARKETING Y COMUNICACIÓN EMPRESARIAL

- Comunicación Institucional
- Comunicación Interna
- Creatividad e Innovación
- Employer Branding en las Redes Sociales
- Endomarketing
- Escribir para la Web
- Media Training
- Protocolo y Relaciones Públicas
- Social Media Metrics And Analytics

SECRETARIADO EJECUTIVO

- Asistente Personal 4.0
- Habilidades y Técnicas de Gestión para Secretarías de Dirección
- Secretariado Jurídico

COMPRAS Y LOGÍSTICA

- Compras | Gestión de Stocks y Almacenes
- Gestión y Optimización de Compras
- Técnicas Avanzadas de Negociación de Compras

ÁREA FINANCIERA

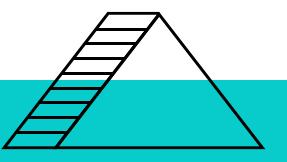
- Compliance
- Finanzas para no Financieros
- Prevención del Blanqueo de Capitales

TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

- Ánalisis de Datos: Limpieza y Exploración de Datos con Python
- Ánalisis de Datos: Machine Learning con Python
- Ánalisis de Datos: SQL Server Avanzado
- Data Analysis y Dashboards en Excel
- Database Design and Implementation in SQL Server
- Excel Data Analytics - Fundamental
- Formación Excel Power | Tools Análisis de Datos
- Gestión de la Experiencia del Cliente | Customer Experience
- Masterclass sobre Análisis de Datos
- Microsoft Excel - Avanzado
- Microsoft Excel - Inicial
- Microsoft Excel - Intermedio
- Microsoft PowerPoint: Crear Presentaciones Impactantes
- Microsoft Project en la Gestión de Proyectos
- Optimizar el Uso de Outlook
- Power BI - Avanzado
- Power BI - Básico
- Power BI Fundamental
- Python Data Analyst

SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

- Compras Sostenibles
- Comunicar la Sostenibilidad y Evitar el Greenwashing
- Contratación Pública Ecológica (ECO 360): contratación pública ecológica y socialmente responsable
- CS3D: Corporate Sustainability Due Diligence
- Directiva de Información sobre Sostenibilidad Corporativa (CSRD)
- Ecodesign
- Evaluación del Ciclo de Vida de un Producto
- Gestión de Residuos Industriales
- Gestión Energética de Edificios
- Informe de Sostenibilidad
- Medición de la Huella de Carbono
- NUUDGE & RSC
- Pay Gap: Transparencia Salarial
- Riesgos Psicosociales
- Taller | Ética y Transparencia
- Taller sobre diversidad e inclusión
- Workshop: Sostenibilidad/ESG



ÍNDICE DE FORMACIONES

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Aumentar las ventas y la prospección con Inteligencia Artificial

Crear, dinamizar y evaluar acciones formativas con Inteligencia Artificial

Desarrollar la eficacia profesional con la Inteligencia Artificial

Escribir prompts en ChatGPT para sacar el máximo partido a la Inteligencia Artificial

Inteligencia Artificial (IA ACT)

Introducción al uso de la Inteligencia Artificial para crear contenidos

La Inteligencia Artificial al servicio de los equipos jurídicos

La Inteligencia Artificial en la contratación pública

Liderazgo con Inteligencia Artificial (IA)

Optimizar el uso de Herramientas de Inteligencia Artificial para crear Contenidos

Presentaciones creativas con Inteligencia Artificial

Reinventar la experiencia del cliente con Inteligencia Artificial

Workshop práctico sobre el uso de herramientas de Inteligencia Artificial para la creación de contenidos



MÁS INFORMACIÓN Y CONTACTO

WWW.ABILWAYS.ES

BUILD YOUR SINGULARITY