

CATÁLOGO FORMACIÓN EMPRESAS



SECTOR
CONSTRUCCIÓN

»»»» CONÓCENOS

En **Beta Formación** llevamos más de 35 años ofreciendo a las empresas una formación de calidad, que satisfaga sus necesidades, expectativas y acorde a las exigencias del mercado actual.

Entendemos que la formación es motor de la sociedad, eje del trabajo y del mundo profesional; factor clave para potenciar el talento de las personas y fundamental para la evolución de nuestras empresas.

A lo largo de los años se han ido modificando las materias y los tipos de formación impartidos y es que no podía ser de otro modo tratándose de un sector en el que hay que atender de una forma continua a lo que en cada momento demanda la sociedad.

De ahí que de las clásicas enseñanzas, se haya pasado a trabajar en nuevas tecnologías informáticas, marketing digital, idiomas... potenciando siempre las áreas transversales.

»»»» LA FORMACIÓN EN LAS EMPRESAS...

- Aumenta la satisfacción y motivación del personal
- Mejora la productividad
- Actualiza los conocimientos de los trabajadores/as
- Aumentar la rentabilidad

»»»» HEMOS FORMADO A



Invertir en talento es fundamental

Hazlo con Formación Bonificada

PASO A PASO

Para realizar cursos bonificados en tu empresa



La Formación Programada, también conocida como **Formación Bonificada**, tiene como objetivo ofrecer a los trabajadores/as una formación que responda a las necesidades de sus puestos de trabajo para poder actualizar sus conocimientos o desarrollar nuevas competencias laborales, con lo que esto supone para la productividad general de la empresa.

Las empresas disponen de un **crédito de formación para todo el año calculado a partir del número de empleados/as**. Este crédito se hace efectivo una vez finalizada la acción formativa mediante la aplicación de bonificaciones a la cotización de la Seguridad Social.

La cuantía no consumida a final de año se considerará desestimada por las empresas, y se perderá.

Desde **Beta Formación**, Entidad Organizadora reconocida por la Fundación Tripartita te ayudamos:

- Informándote del importe máximo subvencionado para invertir en formación.
- Asesorándote de forma personalizada y en busca de la máxima optimización para su empresa.
- Ofreciéndote una formación de calidad adaptada a tus necesidades.

SECTOR CONSTRUCCIÓN

- 1 Ciberseguridad
- 2 Competencias Digitales
- 3 Técnicas de Negociación
- 4 LinkedIn

»»»» CURSOS

IFCT135PO - CIBERSEGURIDAD PARA USUARIOS



Objetivos

- Valorar la necesidad de la gestión de la seguridad en las organizaciones.
- Conocer las principales amenazas a los sistemas de información.
- Identificar las principales herramientas de seguridad y su aplicación en cada caso.

Contenidos

- Unidad 1. Introducción a la seguridad en sistema de información.
- Unidad 2. Ciberseguridad.
- Unidad 3. Software dañino.
- Unidad 4. Seguridad en redes sociales.
- Unidad 5. Herramientas de seguridad.

Duración: 10 horas

Modalidad: presencial - online - teleformación

IFCT46 - COMPETENCIAS DIGITALES AVANZADAS



Objetivos

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

Contenidos

- Unidad 1. Configuración básica del sistema operativo
- Unidad 2. Tratamiento de la información
- Unidad 3. Comunicación
- Unidad 4. Creación, seguridad y resolución de problemas del contenido

Duración: 60 horas

Modalidad: presencial - online - teleformación

RTN - TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



Objetivos

- Proporcionar a personas con una clara orientación comercial, los conocimientos, destrezas y actitudes necesarias para poder realizar un proceso de negociación con éxito.

Contenidos

- Unidad 1. El proceso de comunicación.
- Unidad 2. Comunicación verbal y no verbal.
- Unidad 3. Preparándonos para la negociación.
- Unidad 4. Desarrollo de la negociación.

Duración: 50 horas

Modalidad: presencial - online - teleformación

LINKEDIN

Objetivos

- Creación de un perfil de alto impacto.
- Creación de diferentes tipos de contenido en LinkedIn: vídeos, imágenes, carruseles, post, publicaciones, encuestas y newsletter para generar visibilidad y autoridad.
- Búsquedas en LinkedIn: cómo encontrar a tu potencial cliente de manera rápida y concreta utilizando los filtros avanzados de LinkedIn. Prospección comercial en LinkedIn: cómo conectar, enviar mensajes y crear conversaciones en LinkedIn con potenciales clientes o colaboradores que generan reuniones de venta.

Contenidos

- Unidad 1. Optimización perfiles personales/ profesionales
- Unidad 2. Contenido y calendario editorial
- Unidad 3. Búsqueda de clientes. Prospección y venta en LinkedIn

Duración: 14 horas

Modalidad: presencial - online

»»»» VENTAJAS DE ELEGIR BETA

- Entidad organizadora y gestora de la formación programada
- Grupos reducidos y personalizados
- Posibilidad de 100% bonificación en las cuotas de la S.S
- Material didáctico actualizado, orientado a la formación continua
- Cada curso está tutorizado por un experto en la materia
- Diploma acreditativo
- Formación de calidad

Si no encuentras el curso de tu interés en el catálogo, contacta con el centro y lo prepararemos una formación a medida para tu empresa.

CONTACTA CON NOSOTROS/AS EN

 info@betaformacion.com - www.betaformacion.com

 96 157 10 10

 C/ Tirant lo Blanc 26, Torrent

