

DIVISIÓN DE CAPACITACIÓN Y
ADiestRAMIENTO TÉCNICO



Áreas de Formación

Áreas de Formación

- Gestión de Capital Humano
- Finanzas
- Mercadotecnia

Modalidad	Características	Documento que se otorga
Curso	<ul style="list-style-type: none">• Actualiza en temáticas específicas• Dura 10 horas a cursar en dos semanas• Calificación mínima de 8.0	Constancia digital de participación avalada por una institución educativa de estudios superiores
Seminario	<ul style="list-style-type: none">• Realiza análisis y optimiza aspectos generales que conforman las áreas de formación• Cursar y aprobar los cursos indicados y seriados a un área de formación• Duración de 30 a 40 horas aproximadamente, a cursar en dos meses• Promedio mínimo de 8.0	Constancia digital de Seminario avalado por una institución educativa de estudios superiores
Diplomado	<ul style="list-style-type: none">• Ofrece aspectos específicos de conocimiento que conforman las áreas de formación• Acreditar y aprobar en su totalidad los cursos correspondientes a cada área de formación• Duración de 60 a 70 horas para cursar en cinco meses• Promedio mínimo de 8.0	Diploma digital avalado por una institución educativa de estudios superiores

Para que el alumno pueda obtener un Seminario, debe cursar y aprobar los cursos indicados y seriados a un área de formación (Finanzas, Mercadotecnia y Gestión de Capital Humano), tal como se indica en la tabla 1.

Para obtener un Diplomado deberá tomar todos los cursos de un área de formación.

Tabla 1.

Área de formación en Finanzas		
Diplomado en Finanzas 	Seminario I, Principios Básicos de Finanzas	Curso 1. Introducción a las Finanzas
		Curso 2. Introducción a los estados financieros
		Curso 3. Análisis económico y financiero
	Seminario II, Planeación en las Finanzas	Curso 4. Presupuesto
		Curso 5. Evaluación de proyectos de inversión
		Curso 6. Análisis costo-beneficio
		Curso 7. Mercado bursátil
Área de formación en Gestión de Capital Humano		
Diplomado en Gestión de Capital Humano 	Seminario I, Herramientas básicas para la gestión efectiva del capital humano	Curso 1. Planeación estratégica del capital humano
		Curso 2. Definición de perfiles y documentación de puestos
		Curso 3. Herramientas de prospección y atracción de talento
	Seminario II, Herramientas para la identificación, desarrollo y prospección de las competencias laborales del capital humano	Curso 4. Buenas prácticas de selección de personal
		Curso 5. Técnicas de capacitación y desarrollo de personal
		Curso 6. Herramientas de evaluación del desempeño
Área de formación en Mercadotecnia		
Diplomado en Mercadotecnia 	Seminario I, Principios de la mercadotecnia	Curso 1. Iniciando en la mercadotecnia
		Curso 2. ¿Qué vender? Contextualiza tu producto
		Curso 3. ¿A quién vender? Importancia de la segmentación de mercado
	Seminario II, Mercadotecnia aplicada	Curso 4. ¿Cómo vender? El ABC para la creación de un plan estratégico
		Curso 5. Posicionamiento de una marca
		Curso 6. Esquema de un manual de identidad corporativa

Área de formación	No. de cursos	Seminarios	Diplomados
Finanzas	7	2	1
Gestión de Capital Humano	6	2	1
Mercadotecnia	6	2	1
Total	19	6	3