

DIVISIÓN DE CAPACITACIÓN Y
ADIESTRAMIENTO TÉCNICO



Capacitación a distancia

El Instituto Mexicano del Seguro Social y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes te dan la más cordial bienvenida a este espacio de aprendizaje a distancia: IMSStructor e-learning.

Tenemos una oferta de conocimiento que te brindará la oportunidad de mejorar tus competencias, fomentar tu iniciativa y estimular tu creatividad para que logres superarte en distintas áreas.

Nuestros cursos son totalmente gratuitos, no necesitas pagar inscripción o emisión de constancia.

En el IMSS estamos convencidos de que la igualdad de oportunidades es fundamental para impulsar un México próspero.



Áreas de formación

Nuestros cursos son elaborados por instituciones reconocidas y sus contenidos son constantemente actualizados.

Tenemos un catálogo de opciones en 5 diferentes áreas de formación:



Cursos regulares



Diplomado en Finanzas



Diplomado en Gestión del Capital Humano



Diplomado en Mercadotecnia



Adulto Mayor



Cursos Regulares

CR01 - Inclusión digital

CR02 - Trato adecuado a las personas con discapacidad

CR03 - Calidad en el servicio, primera parte

CR04 - Calidad en el servicio, segunda parte

CR05 - Atención y cuidado infantil

CR06 - Administración Básica

CR07 - Liderazgo que da resultados efectivos

CR08 - Manejo de conflicto con inteligencia emocional

CR09 - Capacitación para tutores en modalidad a distancia

Cursos Regulares

Inclusión Digital

Al final del curso, el participante identificará los componentes físicos de una computadora, la utilería básica del sistema operativo Windows, realizará búsquedas de información en internet, utilizará los servicios de correo electrónico y se familiarizará con el trámite de servicios y formación en línea, con la finalidad de incluirlo en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación.

Contenido del curso

1. Introducción al uso de la computadora personal.
2. Navegación en Internet.
3. Uso de correo electrónico.
4. Realizar trámites y servicios por internet.

Trato adecuado a las personas con discapacidad

Al final del curso, el participante identificará los elementos básicos para la atención y trato adecuado a las personas con discapacidad, con la finalidad de que adquiera conciencia respecto a ellas y sus derechos.

Contenido del curso

1. Definiciones.
2. Tipo de Discapacidad por deficiencia.
3. Discapacidad por deficiencia intelectual.
4. Discapacidad por deficiencia física.
5. Discapacidad por deficiencia mental-psicosocial.
6. Barreras físicas de comunicación y actitud.
7. Trato adecuado a las personas con discapacidad.
9. Lenguaje incluyente.
10. Discriminación por motivos de discapacidad.

Calidad en el Servicio, primera parte

Al final del curso, el participante reconocerá las implicaciones que impactan en la calidad de la atención prestada al usuario de servicios, desde la perspectiva personal, organizacional y de procesos.

Contenido del curso

1. Elementos básicos asociados al concepto "calidad en el servicio".
2. Características principales de la calidad en el servicio.
3. Elementos que permiten llevar el control adecuado de los procesos de servicio al cliente.
4. Condiciones que deben cumplir las organizaciones orientadas a brindar un servicio de calidad.
5. Fortalecimiento de la calidad en la atención a las personas con discapacidad.

Calidad en el Servicio, segunda parte

Al final del curso, el participante analizará cómo ofrecer un servicio integral al cliente a partir de propuestas metodológicas, y considerando tanto la atención de quejas como la evaluación de la calidad.

Contenido del curso

1. Metodologías orientadas a ofrecer un servicio integral al cliente.
2. Metodología de las 9 "S" y su impacto en el servicio y atención al cliente.
3. Técnicas que contribuyen al manejo efectivo de quejas y a la comunicación asertiva con el usuario de servicios.
4. Evaluación de la calidad en el servicio a partir de la satisfacción del cliente.

Atención y Cuidado Infantil

Al final del curso, el participante identificará y empleará las herramientas teórico-prácticas para la atención formativo-asistencial y pedagógica de los niños(as) bajo un enfoque integral, sensibilizando sobre la importancia que tienen como agentes educativos en el desarrollo del niño(a).

Contenido del curso

1. Desarrollo humano y trabajo en guarderías.
2. Organización en la guardería.
3. Desarrollo integral del niño y la niña.
4. Actividades formativo-asistenciales.
5. Programa educativo.
6. Evaluación de desarrollo del niño y la niña.

Capacitación a tutores en modalidad a distancia

Al final del curso, el participante empleará las herramientas que proporciona la plataforma Moodle con la finalidad de capacitarse como tutor en línea, mediante la aplicación de métodos y herramientas de comunicación.

Contenido del curso

1. Requerimientos mínimos para navegar de manera óptima en Moodle.
2. Herramientas de comunicación y gestión del conocimiento: foros, mensajería interna, sala de chat y buzón de tareas.
3. Características que distinguen a un estudiante en modalidad a distancia.
4. Tareas, funciones y perfiles relacionados con la labor de asesoría y tutoría a distancia.
5. Estrategias de redacción eficaz y de trabajo colaborativo para lograr los objetivos del curso en los participantes.
6. Participación individual y trabajo grupal.
7. Métodos y herramientas de valoración para evaluar de manera clara, continua e imparcial.

Administración Básica

Al final del curso, el participante identificará y aplicará los principios de la administración (planeación, organización, dirección y control) como disciplina y sus diferentes enfoques teóricos para aplicarlos en su entorno.

Contenido del curso

1. Principios de la administración como disciplina y sus diferentes enfoques teóricos.
2. Conceptos de planeación y organización para la creación de una empresa ficticia.
3. Importancia de la etapa de dirección y control, así como la aplicación del proceso administrativo para la creación de la empresa ficticia.
4. Crear una empresa ficticia.

Liderazgo de resultados efectivos

Al final del curso, el participante dirigirá grupos y personas, conduciendo sus esfuerzos hacia el servicio y otros objetivos institucionales comunes, a través de impulsar el compromiso con una visión compartida de futuro y motivar un desempeño tal que transforme las condiciones actuales.

Contenido del curso

1. Establecer dirección, asumir e impulsar el compromiso con una visión compartida de futuro.
2. Unir y alinear esfuerzos hacia el servicio y otros objetivos institucionales comunes.
3. Organizar personas, recursos y actividades para lograr los objetivos acordados.
4. Persuadir a través de involucrar y motivar a otros.
5. Facilitar la acción.
6. Demostrar un desempeño ejemplar.
7. Reconocer e incentivar los comportamientos esperados.

Manejo de Conflicto con Inteligencia Emocional

Al final del curso, el participante valorará en forma positiva sus problemas de interacción y lograr conductas que mejoren la efectividad de sus relaciones laborales y personales.

Contenido del curso:

1. Herramientas que para la gestión constructiva los conflictos intrapersonales e interpersonales.
2. Características del conflicto.
3. Naturaleza del conflicto.
4. Diferencia entre conflictos funcionales y disfuncionales.
5. Variables que intervienen en los conflictos.
6. Diferentes estilos de manejo de conflicto.
7. Habilidades necesarias para incrementar su inteligencia emocional.
8. Técnicas para desarrollar autocontrol emocional.



Diplomado en Finanzas

F01 - Introducción a las finanzas

F02 - Introducción a los estados financieros

F03 - Análisis económico y financiero

F04 - Presupuesto

F05 - Evaluación de proyectos de inversión

F06 - Análisis costo-beneficio

F07 - Mercado bursátil

Diplomado en Finanzas

Introducción a las Finanzas

Al final del curso, el participante reconocerá la relevancia de las finanzas y cuáles son sus fundamentos. Se establecerán las bases para ampliar el panorama de la importancia que tiene la información financiera, para conocer y entender la estructura económica y financiera de las organizaciones y cómo esto representa un beneficio para la mejor toma de decisiones institucionales.

Contenido del curso

1. La importancia de las Finanzas.
2. Fundamentos de la Contabilidad.
3. Introducción a las Normas de Información Financiera.
4. La partida doble.
5. Tecnicismo de las cuentas.

Introducción a los estados financieros

Al final del curso, el participante reconocerá los diferentes estados financieros que se utilizan en las entidades económicas, como herramientas de información y análisis para comprender mejor las finanzas.

Contenido del curso

1. Características cualitativas de la información financiera.
2. Relevancia y limitaciones.
3. Estados financieros: tipos y función.
4. Balance general o estado de situación financiera
5. Estado de Resultados o de pérdidas y ganancias
6. Clasificación de las cuentas de resultados
7. Estado de flujo de efectivo
8. Preparación del estado de flujos de efectivo
9. Estados de variaciones en el capital contable

Análisis económico y financiero

Al finalizar el curso, el participante comprenderá los métodos de análisis que permiten entender las consecuencias financieras de las decisiones de negocio.

Contenido del curso

1. Entorno económico y de mercado.
2. Análisis e interpretación de estados financieros.
3. Esquema de Rossell.
4. Porcentajes.
5. Análisis vertical.
6. Análisis horizontal.
7. Valor Presente Neto.
8. Tasa Interna de Retorno.

Presupuesto

Al final del curso, el participante identificará los elementos esenciales en el diseño de un presupuesto, así como los diferentes tipos de presupuesto.

Contenido del curso

1. Elementos del presupuesto.
2. El presupuesto de ventas.
3. El presupuesto de producción.
4. El presupuesto de gastos de ventas.
5. El presupuesto de administración.
6. El presupuesto de caja.
7. El presupuesto de capital.
8. Estados financieros proforma.
9. El ciclo presupuestal, principios del presupuesto.
10. El proceso presupuestal.
11. Desviaciones.

Evaluación de proyecto de inversión

Al finalizar el curso, el participante comprenderá los programas y proyectos de inversión, para que pueda evaluar diferentes alternativas financieras.

Contenido del curso

1. Definición de evaluación de proyectos.
2. Alternativas de inversión.
3. Determinación del flujo de efectivo.
4. Tipos de proyectos.
5. Limitaciones de la Tasa Interna de Retorno (TIR).
6. Análisis mediante razones financieras.
7. La fórmula DuPont.
8. Índices relacionados con la actividad de la operación de la empresa.
9. Índices de liquidez.
10. La utilidad de operación.
11. Los "cuatro negocios" de un negocio.
12. Rendimiento de la Inversión Operativa Neta (RION).
13. El ION.
14. El RION.
15. La división del RION.

Análisis Costo-Beneficio

Al final del curso, el participante reconocerá las herramientas que le permitan evaluar eficientemente el costo-beneficio de un proyecto e identificará el análisis de sensibilidad y de riesgo.

Contenido del curso

1. Metodología para la evaluación económica.
2. Análisis de sensibilidad.
3. Riesgo.
4. Aversión al riesgo.
5. Diferencia entre riesgo e incertidumbre.
6. Coeficiente de correlación: Covarianza y Correlación.
7. Tasa de descuento ajustada.
8. Capital Asset Pricing Model.
9. Weighted Average Cost of Capital, WACC.

Mercado Bursátil

Al final del curso, el participante comprenderá el papel que tiene el mercado bursátil como parte fundamental del comportamiento económico-financiero de las empresas dentro de un mercado globalizado y su impacto en las decisiones que tomen las mismas que le generen mayores rendimientos.

Contenido del curso

1. Concepto de Mercado Bursátil.
2. Características del Mercado Bursátil.
3. Funciones del Mercado Bursátil.



Diplomado en Gestión del Capital Humano

GC01 - Planeación estratégica de capital humano

GC02 - Definición de perfiles y documentación de puestos

GC03 - Herramientas de prospección y atracción de talento

GC04 - Buenas prácticas de selección de personal

GC05 - Técnicas de capacitación y desarrollo de personal

GC06 - Herramientas de evaluación del desempeño

Diplomado en Gestión del Capital Humano

Planeación estratégica del capital humano

Al final del curso, el participante identificará los elementos para la planeación estratégica de recursos humanos, que permiten adaptarse a las circunstancias del entorno, y contar con el personal adecuado, que contribuyan al logro de los objetivos de la organización.

Contenido del curso

1. El perfil, ética y valores del profesional de Recursos Humanos.
2. Los Elementos base de una estrategia de gestión de capital humano.
3. La atracción de talento, conocimientos y competencias necesarias para la organización.
4. La inducción, entrenamiento y desarrollo de conocimientos y habilidades en el personal.
5. El ejercicio de medición del desempeño de personal de acuerdo a los objetivos de la organización.
6. Los planes de carrera y ruta de crecimiento individuales alineados a los objetivos de la organización.

Definición de perfiles y documentación de puestos

Al final del curso, el participante identificará los elementos base de un perfil y descripción de puesto, así como su aplicación en el proceso de análisis de puesto como herramienta para la administración de capital humano.

Contenido del curso

1. Los elementos profesionales, académicos y personales del perfil de puesto.
2. La descripción de conocimientos, habilidades y competencias requeridas para la función.
3. La descripción de responsabilidades, actividades y tareas a desarrollar durante la función.
4. Los elementos base de la estratificación organizacional para su certeza funcional.
5. Los principales métodos para la valuación de puestos.

Herramientas de prospección y atracción del talento

Al final del curso, el participante será capaz de identificar el proceso de prospección y atracción de talento, para contar con una base de candidatos acorde a las necesidades específicas de la organización.

Contenido del curso

1. La identificación de la necesidad específica de contratación a partir del perfil de puesto.
2. Las fuentes internas de reclutamiento para promoción y desarrollo de personal.
3. El aprovechamiento de las redes sociales y el networking como fuente de reclutamiento externo.
4. La definición de atributos de competitividad externa en la industria o sector.

Buenas prácticas de selección de personal

Al final del curso el participante desarrollará herramientas de gestión del proceso selección y contratación de personal para asegurar al candidato con los conocimientos, habilidades y competencias específicas en cada caso.

Contenido del curso

1. El dialogo y la comunicación eficaz para los diferentes tipos de entrevista de selección.
2. La presentación de la vacante al candidato: responsabilidades, recursos, objetivos y remuneración.
3. El objetivo de las referencias personales, laborales y su verificación.
4. Elaboración de matriz de candidatos como herramienta de decisión.

Técnicas de capacitación y desarrollo de personal

Al final del curso el participante identificará los elementos de gestión del proceso de capacitación, mediante el diagnóstico de necesidades, la preparación, impartición y evaluación de sesiones, así como la elaboración de programas de capacitación.

Contenido del curso

1. El diagnóstico de necesidades manifiestas y encubiertas de capacitación.
2. La preparación de las herramientas base del curso de capacitación presenciales y en línea.
3. La técnica didáctica para la impartición de cursos de capacitación presenciales y en línea.
4. Los reactivos y herramientas para evaluación del efecto de las sesiones de capacitación.
5. La elaboración de programas individuales y generales de capacitación.
6. El retorno de la inversión de Capacitación ROI.

Herramientas de evaluación del desempeño

Al final del curso, el participante será capaz de desarrollar las herramientas de evaluación del desempeño, como ejercicio de retroalimentación y ajuste al bajo rendimiento e incentivar el sobre desempeño del personal.

Contenido del curso

1. Alineación de los intereses del personal con los objetivos de la organización.
2. Elementos cuantitativos y cualitativos de evaluación del desempeño.
3. Ejercicio de definición de objetivos y metas individuales y grupales.
4. La verificación objetiva del cumplimiento de metas individuales y grupales.
5. El diálogo y la comunicación eficaz para el ejercicio de retroalimentación.



Diplomado en Mercadotecnia

M01 - Iniciando en la mercadotecnia,
primer acercamiento

M02 - ¿Qué vender? Contextualiza tu
producto

M03 - ¿A quién vender? Importancia
de la segmentación de mercado

M04 - ¿Cómo vender? El ABC para
la creación de un plan estratégico

M05 - Posicionamiento de una marca

M06 - Esquema de un manual de
identidad corporativa

Diplomado en Mercadotecnia

Iniciando en la mercadotecnia, primer acercamiento

Al final del curso el participante identificará los conceptos y funcionalidades básicas de la Mercadotecnia, con la finalidad de que pueda aplicarlas para mejorar la demanda y comercialización de un producto o servicio.

Contenido del curso

1. ¿Qué es la mercadotecnia?
2. Mercadotecnia, de lujo a necesidad: Funcionalidades.
3. Tendencias del mercado a través del tiempo.
4. No te conformes con conceptos, ¡crea una propuesta de valor!

¿Qué vender? Contextualiza tu producto

Al final del curso, el participante descubrirá la importancia del proceso de contextualización con el fin de desarrollar una imagen y percepción coherente con la esencia del producto o servicio que se ofrece, a partir del manejo de una serie de herramientas aplicables al proceso de venta.

Contenido del curso

1. No todo lo que brilla es oro: Conoce tu producto.
2. El rumbo de tu producto lo creas tú.
3. ¿Qué personalidad tiene tu negocio?
4. Importancia de la imagen y percepción del producto.

¿A quién vender? Importancia de la segmentación de mercado

Al final del curso, el participante apreciará la importancia de conocer los intereses del consumidor, por medio de herramientas que ofrece la segmentación de mercado, con el fin de potencializar la eficacia y éxito del servicio o producto que se ofrezca.

Contenido del curso

1. ¿Por qué es importante conocer el mercado?
2. Define el mercado meta.
3. Segmentación del mercado, clave del éxito.
4. Percepción del consumidor, ¡identifícalo!
5. Un consejo de experto: Construye una buena relación con el cliente.

¿Cómo vender? El ABC para la creación de un plan estratégico

Al final del curso, el participante desarrollará las bases para la creación del Plan Estratégico de Mercadotecnia para un servicio o producto.

Contenido del curso

1. ¿Cuál es tu misión en el mercado?
2. Dale rumbo a tu negocio, plantea objetivos.
3. Aprende a visualizar el mercado con objetividad.
4. Identifica la segmentación de tu mercado.
5. Logrando un posicionamiento en 3, 2, 1...
6. ¿Cómo vendo? Define las estrategias del mercado.
7. ¡Tácticas a la práctica!
8. El último esfuerzo: A evaluar y controlar.

Posicionamiento de una marca

Al final del curso, el participante comprobará la importancia de adquirir conocimientos básicos para el posicionamiento de una marca determinada, a partir de diversas estrategias y construcción de una ruta de posicionamiento de dicha marca.

Contenido del curso

1. ¿Qué es el posicionamiento?
2. Teoría del posicionamiento.
3. Posicionamiento de una marca, no de un producto.
4. ¿Qué es una marca?
5. Tipos de asociación de marca.
6. Ruta de posicionamiento.
7. Estrategias de posicionamiento.

Esquema de un manual de identidad corporativa

Al final del curso, el participante manejará en un nivel básico, al menos dos de los elementos que conforman un Manual de Identidad Corporativa.

Contenido del curso

1. Marca.
2. Marco axiológico.
3. Misión.
4. Procesos.
5. Simbología básica.
6. Logotipo.
7. Color corporativo.
8. Tipografía corporativa.
9. Normas para el buen uso de la marca.
10. Aplicaciones de la marca.



Adulto Mayor

AM01 - Casa segura

AM02 - Hablemos de sexualidad

AM03 - Redes Sociales y de Apoyo

AM04 - Tanatología

Adulto Mayor

Casa Segura

Contribuir a impulsar la corresponsabilidad de los usuarios en el cuidado a la salud a través de la obtención de conocimiento, el desarrollo de habilidades, aptitudes y destrezas dirigidas a aplicar las adecuaciones necesarias para lograr mayor funcionalidad del adulto mayor, previniendo accidentes que se originan en casa y el entorno cercano.

Hablemos de sexualidad

Apoyar y orientar de manera concreta a instructoras e instructores comunitarios, promotoras y promotores de educación inicial, que a la vez son jóvenes con dudas y preguntas sobre su sexualidad, así como sobre la sexualidad en general, pues frecuentemente enfrentan situaciones en las que requieren información confiable en torno a este tema.

Redes sociales de apoyo

Comprender e identificar que son, cómo funcionan, la importancia y beneficios que brindan las redes sociales de apoyo, al adulto mayor, así como lograr visualizarlas de acuerdo con el nivel de reciprocidad de cada red social detectada.

Tanatología

Reconocer la importancia de la Tanatología como herramienta para enfrentar situaciones relacionadas con las pérdidas, así como conocer las etapas del duelo, acompañar al doliente en el camino de la sanación, contar con herramientas para la integración familiar y social, así como mantener un equilibrio emocional.

A través de las Prestaciones Sociales, el IMSS proporciona atención a sus derechohabientes y al público en general mediante programas que mejoran su economía e integridad familiar; estamos convencidos de que la igualdad de oportunidades es fundamental para impulsar a un México próspero.

La Coordinación de Bienestar Social, a través de la División de Capacitación y Adiestramiento Técnico, desarrolla estrategias que propician la participación de la población en el mercado laboral, la superación del nivel de ingresos de los capacitados y que contribuyan a la satisfacción de las necesidades de la planta productiva.

IMSSTRUCTOR es un proyecto de capacitación a distancia que te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos y habilidades para mejorar tu calidad de vida e incrementar tus posibilidades de desarrollo laboral.

Con formación y educación de calidad, incrementas tu competitividad y aumentas tus posibilidades de obtener un empleo, de progresar en el que ya tienes o de desarrollar tu capacidad para la generación de proyectos sustentables de autoempleo.

Recuerda, la mejor manera de predecir tu futuro es creándolo.