



Tematica	Duración	Horario	Modalidad	Contenidos	Objetivo	Perfil Ingreso
Diplomado en Analítica de Datos	120 Horas 40 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico	Módulo 1: Introducción a la Estadística (24 horas) Módulo 2: Gestión del Conocimiento (32 horas) Módulo 3: Modelos de análisis (32 horas) Módulo 4: Desarrollo de informes (32 horas)	La realidad organizacional ha llevado a que las empresas hagan uso de los datos convirtiéndolos en información, las empresas que aplican la analítica de datos tienen un paso adelante frente a la competitividad y sostenibilidad, esto ha repercutido en el aumento de vacantes para profesionales que tengan formación en esta área.	Profesionales en cualquier área, que tengan conocimientos en tecnologías de la información empresarial, y que tengan interés en profundizar sobre conocimiento en datos para la toma de decisiones.
Diplomado Proyecto PMI y SCRUM	120 Horas 40 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico	Módulo 1: Framework y evaluación de proyectos (16 horas) Módulo 2: Gestión (16 horas) y el tiempo (8 horas) Módulo 3: Project (24 horas) Módulo 4: Gestión II Costo, Calidad, RRHH y Comunicaciones (16 horas) Módulo 5: Gestión III Riesgos, adquisiciones e interesados (16 horas) Módulo 6: Habilidades gerenciales (16 horas) Módulo 7: Metodología SCRUM (16 horas)	Entregar a los estudiantes las herramientas para fortalecer los conocimientos en la Gestión de Proyectos bajo el enfoque de metodología internacional y propuestas de innovación de última generación.	Técnicos, tecnólogos y profesionales en cualquier área, preferiblemente con conocimientos básicos o desempeño en áreas encargadas de proyectos al interior de la organización
Curso Power BI	40 Horas 13 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico	Módulo 1: Introducción a la estadística (8 horas) Módulo 2: Principios Básicos del Power BI (8 horas) Módulo 3: Modelos de análisis de datos en Power BI (8 horas) Módulo 4: Gestión de datos en Power BI (8 horas) Módulo 5: Informes en Power BI (8 horas)	Implementar Microsoft Power BI como herramienta que le permita a los participantes del curso realizar limpieza y auditoría de datos, automatizar informes, crear tablas de mundo, crear y hacer seguimiento a indicadores, elaborar fórmula Dax e implementar modelos de correlación de datos.	Dirigido a bachilleres, técnicos, tecnólogos y profesionales de cualquier área, con interés en aprender sobre herramientas informáticas para la generación de informes
Curso Tablas Dinámicas para la Toma de Decisiones	30 Horas 3 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: Introducción (1 hora) Módulo 2: Crear, modificar, actualizar, configurar y eliminar tablas dinámicas (6 horas) Módulo 3: Filtrar tablas dinámicas (3 horas) Módulo 4: Diseño de tablas dinámicas (3 horas) Módulo 5: Formato de valores (2 horas) Módulo 6: Carga de datos (2 horas) Módulo 7: Tabla dinámica desde varias hojas (4 horas) Módulo 8: Datos externos (3 horas) Módulo 9: Gráficos dinámicos (3 horas)	Desarrollar habilidades que permitan crear, modificar, actualizar y configurar tablas dinámicas con la finalidad de organizar y analizar datos de manera efectiva. Asimismo, ordenar y filtrar información utilizando uno o varios criterios que permitan generar gráficos dinámicos.	Bachilleres, Técnicos y tecnólogos en adelante
Curso Modelo Design Thinking (Fundamentos)	40 Horas 3 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: Introducción a la Estadística (24 horas) Módulo 2: Gestión del Conocimiento (32 horas) Módulo 3: Modelos de análisis (32 horas) Módulo 4: Desarrollo de informes (32 horas)	Entregar las herramientas para conseguir dominio sobre la metodología Design thinking, y la habilidad de ponerla al servicio de procesos innovadores que contribuyan al crecimiento y desarrollo de los sectores o áreas en las cuales la implementa y comprender la metodología como factor clave para contribuir al direccionamiento en la senda de la innovación estratégica.	Técnicos, tecnólogos y profesionales interesados en abordar metodologías de innovación, creatividad y generación de productos, servicio y modelos de negocio.
Curso Excel	165 Horas 12 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	NIVEL BÁSICO Módulo 1: Introducción Módulo 2: Manipulación de celdas Módulo 3: Manipulación de hojas Módulo 4: Vistas de hojas Módulo 5: Formatos Módulo 6: Fórmulas Módulo 7: Funciones de texto NIVEL INTERMEDIO Módulo 1: Funciones lógicas Módulo 2: Gráficas Módulo 3: Funciones matemáticas Módulo 4: Funciones de datos Módulo 5: Manipulación de datos Módulo 6: Impresión NIVEL AVANZADO Módulo 1: Herramientas de datos Módulo 2: Introducción a las tablas dinámicas Módulo 3: Introducción a Macros NIVEL MOS Módulo 1: Creación y manipulación de hojas y libros de trabajo I Módulo 2: Gestión de celdas y rangos de datos Módulo 3: Realizar operaciones con fórmulas y funciones I Módulo 4: Creación celdas y rangos de datos Módulo 5: Creación tablas: Estilos, opciones y micrográficos Módulo 6: Realizar operaciones con fórmulas y funciones II Módulo 7: Creación y manipulación de hojas y libros de trabajo II Módulo 8: Creación de tablas: Filtros y organización Módulo 9: Modificar gráficos y objetos Examen de Certificación Internacional -Certificación sujeta a la aprobación del estudiante)	*Básico:Optimizar procesos empresariales a través del uso de la herramienta Microsoft Excel, realizar depuración y manejo de datos, implementar funciones básicas, aplicar filtros y aplicar condiciones y funciones de texto que permitan mejorar la generación y presentación de informes. *Intermedio:Automatizar datos a través del uso de la herramienta Microsoft Excel, realizar fórmulas específicas para el análisis y la toma de definiciones. Asimismo, estará en capacidad de efectuar búsquedas avanzadas para la elaboración y presentación de informes. *Avanzado:Realizar manejo avanzado de datos a través del uso de la herramienta Microsoft Excel, aplicar de manera eficiente filtros,tablas dinámicas y macros, para la automatización y análisis de datos. *Certificación Microsoft:Desarrollar técnicas y habilidades para profundizar en el uso de funciones específicas en la herramienta Excel, mediante la administración de datos y análisis de la información, para obtener la certificación internacional de Microsoft.	Participantes con dominio básico de herramientas ofimáticas y competencias en lectoescritura
Curso Experiencia Cliente	40 Horas 13 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico	Módulo 1: Introducción a la experiencia del cliente (4 horas) Módulo 2: La CX (Experiencia del Cliente) partiendo del comportamiento propio de los clientes (4 horas) Módulo 3: La ruta del mapa del cliente o pasillo del cliente (Customer Journey Map) (8 horas) Módulo 4: Mercadeo y su relación con CX-Integrar la voz del cliente en todos los procesos, sistemas y tecnologías de una organización (8 horas) Módulo 5: El cliente, tipos, arquetipos canales (4 horas) Módulo 6: Gestión de las emociones y pensamiento divergente (8 horas).	Comprender la importancia del concepto de experiencia del cliente y experiencia del empleado, reconociendo la diferencia e interrelaciones entre experiencia del cliente, servicio al cliente y experiencia del usuario, aplicando e interpretando, las diferentes metodologías de análisis e identificación de momentos de verdad y puntos de contacto con los clientes, mediante la interpretación de mapas de empatía y emociones de los clientes.	Bachilleres, técnico, tecnólogos en adelante. Competencias en lectoescritura
Diplomado en Cultura Ambiental	100 Horas 4 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: ¿Cuádno empezamos a preocuparnos por los problemas ambientales? (20 horas) Módulo 2: Problemas ambientales en Colombia (20 horas) Módulo 3: Manejo a través del tiempo y la economía ambiental (20 horas) Módulo 4: Actividades individuales y colectivas en pro del ambiente (20 horas) Módulo 5: Liderazgo organizacional (20 horas)	Reconocer los problemas ambientales más relevantes que surgen de la interrelación del hombre y el ambiente para proponer acciones encaminadas a reducir su impacto desde la gestión ambiental, según los lineamientos del desarrollo sostenible a nivel nacional, regional y local.	Bachilleres, técnicos, tecnólogos con interés en reconocer la problemática ambiental y su relación con las organizaciones
Diplomado en Gerencia Comercial y Mercadeo	80 Horas 27 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico	Módulo 1: Ingeniería comercial (20 horas). Función comercial, administración de ventas, administración de fuerza comercial, estrategia de ventas, plan comercial. Módulo 2: Marketing 4.0 (20 horas). ¿Qué es Marketing?, tipos de Marketing, plan de marketing y sus componentes, cómo hacer un plan de marketing. Módulo 3: Derecho comercial y laboral (12 horas). Introducción al derecho, derecho comercial, Ley MIPymes, titulos valores, derecho de contratos enfocado a la compra y venta, contratos típicos y cláusulas. Módulo 4: Metodología en ventas de alto rendimiento (16 horas). Módulo 5: Negociación: Técnicas y Buenas prácticas (12 horas)	Propiciar el aprendizaje profundo de los componentes de una gerencia comercial de alto impacto y de marketing, teniendo como base el desarrollo de competencias propias de las ventas, marketing 4.0, los aspectos legales que impactan la gestión comercial.	Profesionales o trabajadores relacionados con las actividades comerciales, de ventas o de mercadeo al interior de las organizaciones
Diplomado en Gestión Integral de la Calidad QHSE	120 Horas 40 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico	Módulo 1: Gestión de la calidad (25 horas) Módulo 2: Gestión ambiental (25 horas) Módulo 3: Gestión de seguridad y salud ocupacional (25 horas) Módulo 4: Modelos integrados QHSE (25 horas) Módulo 5: Auditorías integradas QHSE (20 horas)	La gestión de procesos para las organizaciones supone el establecimiento de un sistema de gestión de calidad en esta medida el personal idóneo requiere como mínimo tener certificación de auditor en calidad, dicha formación y certificado pueden adquirirse a través de este curso.	Carreras afines técnicos, tecnólogos, profesionales y posgraduados en: Ingeniería de sistemas, desarrollo de software - Administración de empresas, publicidad - Psicología, Turismo y Gastronomía
Diplomado en Liderazgo con Fundamentos de Coaching	80 Horas 26 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico	Módulo 1: Coaching ontológico y empresarial (20 horas).¿Qué es coaching?, competencias del coaching, proceso de coaching nivel individual y empresarial. Módulo 2: El Liderazgo y la Planeación Estratégica (24 horas).Liderazgo, competencias del liderazgo, conceptualización de la estrategia, planeación estratégica, innovación y estrategia. Módulo 3: Liderazgo y estrategia en el Marketing. Liderazgo y competitividad empresarial mediante el marketing.; ¿Qué es Marketing?, nuevas tendencias del marketing, plan de marketing, marketing digital.(20 horas) Módulo 4:Comunicación como herramienta del liderazgo (6 horas)	Desarrollar las habilidades necesarias para mejorar el desempeño de equipos de trabajo mediante el coaching, planeación estratégica, la competitividad organizacional mediante las estrategias de marketing.	* Técnicos, tecnólogos, profesionales
Aplicación de normas y reglas ortográficas en la redacción de documentos empresariales	50 horas	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico		Brindar los lineamientos básicos de sintaxis y gramática del español, con el fin de que los participantes mejoren sus habilidades en la redacción de textos escritos. Mejorar la coherencia y cohesión de los documentos escritos.Aplicar correctamente las normas y reglas ortográficas en documentos comerciales y empresariales.	Profesionales de cualquier disciplina. Personal administrativo: secretarias, jefes de área y funcionarios a nivel general.
Curso Gestión Documental a partir de la NTC ISO 9001:2015	50 horas	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 9:00 p.m	Virtual Sincrónico		Fortalecer las competencias de documentación de proceso en la organización a partir de la aplicación sistemática de la gestión documental acorde a los lineamientos de las normas técnicas ISO y las mejores prácticas documentales aplicables.	Este curso tiene alcance sobre los líderes de procesos, líderes de sistemas de gestión o personal de soporte que sean responsables de la administración y control de los documentos y registros.
Competencias Básicas para el desempeño laboral	120 Horas 40 Sesiones	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: Pensamiento Matemático Empresarial (8 horas) Módulo 2: Habilidad de Pensamiento Abstracto (Talento) 8 horas Módulo 3: Pensamiento Lógico (8 horas) Módulo 4: Gestión y Planeación (8 Horas) Módulo 5: Gerenciamiento de Recursos (8 horas) Módulo 6: Expresión Oral y Escrita Empresarial (8 horas) Módulo 7: Comunicación Organizacional (8 horas) Módulo 8: Ciclo P-HVA Mejora Continua (8 horas) Competencias Transversales Módulo 1: Gestión de Emociones (8 horas) Módulo 2: Pensamiento Creativo (8 horas) Módulo 3: Talento Innovador (8 horas) Módulo 4: Análisis y Solución de problemas(8 horas) Módulo 5: Habilidades de Trabajo en Equipo (8 horas) Módulo 6: Pensamiento Divergente (8 horas) Módulo 7: Técnicas de Negociación y Resolución de Conflictos (8 horas)	Desarrollar en los participantes competencias básicas para el desempeño laboral, referidas a las competencias transversales y claves que les permitan mejorar sus condiciones de empleabilidad. En el desarrollo de estas competencias, se ofrece un conjunto de talleres que comienzan con la identificación y manejo de las emociones en los individuos, para que al ser llevados a un plano empresarial rindan el mejor provecho a nivel personal y colectivo dentro y fuera de la organización.	Bachilleres en adelante. Competencias en lectoescritura
Diplomado en Finanzas Corporativas	100 Horas 4 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: Proyecciones Financieras (20 horas) Módulo 2: Estructura y costo de capital(20 horas) Módulo 3: Métodos de valoración (20 horas) Módulo 4: Política de dividendos(20 horas) Módulo 5: Gestión del tiempo (20 horas)	Identificar los elementos esenciales para la elaboración de proyecciones financieras teniendo en cuenta el análisis de las tendencias y comportamientos futuros de diversas variables en el marco de la toma de decisiones financieras. - Seleccionar la estructura financiera adecuada para la empresa y de esta manera determinar su eficiencia y con base en ello generar estrategias teniendo en cuenta el cálculo y análisis de costos del capital.. Aplicar las diferentes metodologías de valuación con el fin de realizar una estimación de la rentabilidad de acuerdo con los criterios de cada método y los requerimientos organizacionales.	Profesionales de empresas de cualquier sector con interés o trabajo en el campo de las finanzas, planeación, gerencia y gestión
Curso Fundamentos para la Dirección y Gerencia Comercial	40 Horas 3 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: Planeación estratégica (10 horas) Módulo 2: Dirección comercial (10 horas) Módulo 3: Organización comercial (10 horas) Módulo 4: Gerencia de ventas (10 horas)	Desarrollar habilidades orientadas al liderazgo de procesos comerciales asociados a la planeación estratégica de mercadeo, la gerencia estratégica de ventas, la organización comercial y gestión de la fuerza de ventas.	Técnicos, tecnólogos y profesionales
Curso de Marketing digital: community manager y analítico web	100 Horas 5 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: Marketing digital y nuevas tendencias(40 horas) Módulo 2: Community Manager(30 horas) Módulo 3: Marketing y analítico web(30 horas)	Entregar a los estudiantes las herramientas para comprender la transformación del marketing en la era digital, lo que supone nuevos retos para las empresas en cuanto al creciente número de canales de comunicación con sus clientes, la hiper-conexión de éstos y un avanzado portafolio de herramientas digitales. El curso permitirá conocer las cómo las implementan y plasman las estrategias del marketing digital a través de los diferentes canales, haciendo un especial énfasis en las redes sociales y el papel del Community Manager, así como la importancia en la estrategia de la analítica web.	Bachilleres, Técnicos y tecnólogos en adelante
Curso Modelo de Costos y Presupuestos Estratégicos	40 Horas 3 Semanas	N/A	Virtual-Autogestionado	Módulo 1: Conceptos generales de los costos (10 horas) Módulo 2: Gestión de costos y generación de valor (10 horas) Módulo 3: Gestión de presupuestos (10 horas) Módulo 4: Otros tipos de presupuestos y el control presupuestal (10 horas)	Modelar financieramente situaciones empresariales, donde los costos integrados en los presupuestos sean acordes con la realidad económica de la organización, para fomentar la transparencia en la gestión empresarial y apoyar el control y aseguramiento de la estrategia corporativa.	Técnicos, tecnólogos y profesionales en cualquier área con interés en obtener herramientas para la gestión financieras, contable, de costos y afines.
Curso Herramientas Ofimáticas Básicas	60 Horas 10 Sesiones	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 10:00 p.m	Presencial	Módulo 1: Sistemas operativos (12 horas) Módulo 2: Herramientas de escritura digital (12 horas) Módulo 3: Hoja de cálculo (24 horas) Módulo 4: Diseño y presentaciones digitales (12 horas)	Conocer y manejar el computador y sus herramientas ofimáticas básicas de manera autónoma, reconociendo los mecanismos de acceso a navegación mediante el computador y dispositivos tecnológicos, definiendo parámetros de seguridad.	Participantes con competencias en lectoescritura, sin conocimientos previos en ofimática o muy básicos.
Técnico Laboral en Auxiliar Mercadeo y Ventas	1.152 Horas 3 Semestres	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 10:00 p.m Cafam Centenario	Presencial	Fase lectiva (720 horas): Investigación de Mercados (48 Horas) Plataforma Mercado (48 Horas) Normas de Seguridad Informática (24 Horas) Matemáticos Aplicados (48 Horas) Costos y Presupuestos (24 Horas) Preventa y Postventa (48 Horas) Bases de Datos y Marketing Relacional (48 Horas) Técnicas de Venta (48 Horas) Proceso de Negociación (24 Horas) Habilidades para el aprendizaje (24 Horas) Emprendimiento (36 Horas) Atención al Cliente (36 Horas) Operaciones y Habilidades Ofimáticas (48 Horas) Idioma Extranjero (24 Horas) Publicidad y Promoción (24 Horas) Fundamentos de Marketing (48 Horas) Estrategias de Marketing y Políticas Comerciales (48 Horas) Merchandising y Técnicas e Exhibición Comercial (48 Horas) Fase productiva (432 horas):	Formar personal con la capacidad de laborar en diferentes organizaciones, apoyando y fomentando las competencias de tipo comunicativo, organizacional y social, así como la formación en el contexto de la normatividad vigente, esforzando las tecnologías de la información en cada uno de los procesos, también demostrando competencias para: - Implementar acciones estratégicas de mercadeo de acuerdo con segmentos y escenarios del mercado. - Prospectar clientes de acuerdo con los segmentos objetivo y estrategia de ventas. - Impulsar productos de acuerdo con el plan promocional y protocolos de campaña. - Vender productos y servicios de acuerdo con las necesidades del cliente y objetivos comerciales.	Aspirantes con al menos 9º grado cursado y aprobado; edad mínima de 16 años.
Técnico Laboral en Servicio al Cliente	1.248 Horas 3 Semestres	Lunes a Viernes 6:00 p.m a 10:00 p.m Cafam Centenario	Presencial	Fase lectiva (816 horas): Promoción y Merchandising (96 Horas) Gestión de Servicio al cliente (96 Horas) Técnicas de negociación con proveedores y clientes (48 Horas) Marketing relacional fundamentado en TIC (48 Horas) Trámite PGRS (48 Horas) Procesamiento de información y bases de datos (48 Horas) Estrategias de Ventas (48 Horas) Habilidades para el Aprendizaje (48 Horas) Emprendimiento Empresarial (48 Horas) Herramientas Ofimáticas (48 Horas) Análisis de Mercado (48 Horas) Atención al Cliente (96 Horas) Audiología (48 Horas) Estadística (48 Horas) Fase productiva (432 horas):	Formar personal capacitado para apoyar las actividades de comunicación y orientación a través de asesoría y respuesta a los requerimientos de información sobre bienes, productos, procedimientos y servicios. Resuelve inquietudes o canaliza requerimientos de los clientes internos y externos del establecimiento de comercio, empresas de servicios, empresas del sector comercial, financiero, turístico y de servicios tanto públicos como privados.	Aspirantes con al menos 9º grado cursado y aprobado; edad mínima de 16 años