



Instituto
Europeo
de Posgrado



Escuela de Habilidades– IEP PREMIUM

Formación Admisiones

ESCUELA DE HABILIDADES

¿QUÉ ES LA ESCUELA DE HABILIDADES IEP?

Formación complementaria y certificable para alumnos del IEP, lo utilizamos como PALANCA DE VENTAS

- Cursos gratuitos de habilidades transversales
- Acceso exclusivo por ser alumno y egresado
- Formación alineada con las competencias más demandadas por el mercado
- **Certificado de superación por cada curso**
- Cursos de entre 50 y 75 horas c/u



Complementa el máster o MBA y refuerza el perfil profesional

VALOR DIFERENCIAL Y PALANCA COMERCIAL

Valor inmediato desde la Reserva de Plaza.

- ✓ Acceso disponible desde el momento de la Reserva de Plaza
- ✓ El alumno puede empezar a formarse sin esperar al inicio de la convocatoria
- ✓ Permite:
 - Aprovechar el tiempo previo
 - Mantener al alumno activo luego de su egreso
 - Acelerar la decisión de inscripción



Más valor percibido



Más certificaciones



Sin coste adicional

CURSOS

Recomendar según perfil (GESTIÓN · NEGOCIO · SOCIAL)



Gerentes / Directivos

- Motivación y liderazgo
- Gestión Digital del Talento
- Agile Management
- Gestiona tu tiempo
- Transformación Digital



Emprendedores

- Emprendimiento Empresarial
- Design Thinking
- Método Harvard de Negociación
- Marketing
- Business Analytics y Big Data



Social / Público

- Sostenibilidad y ODS
- Motivación y liderazgo
- Gestión del tiempo
- Transformación Digital

CURSOS

Recomendar según perfil (TÉCNICO · LEYES · SALUD)



Tecnológicos (Informática, Datos, IA)

- Artificial Intelligence
- Tecnologías WebLinux (básico)
- SQL (básico)
- Python (básico)
- Análisis Básico de Datos Estadísticos
- Business Analytics y Big Data
- Power BI (básico · medio · avanzado)
- Tableau (básico · medio · avanzado)



Abogados

- Método Harvard de Negociación
- Sostenibilidad y ODS
- Transformación Digital
- Gestión Digital del Talento



Médicos

- Business Analytics y Big Data
- Motivación y liderazgo
- Gestión del tiempo
- Transformación Digital

CURSOS

Recomendar según perfil (COMERCIAL · ACADÉMICO · PRODUCCIÓN)



Comerciales y Marketing

- Marketing
- Social Media Marketing
- Marketing Educativo
- Lo que los grandes vendedores saben sobre la venta
- Método Harvard de Negociación



Producción / Proyectos

- Microsoft Project (básico · medio · avanzado)
- Agile Management
- Gestión del tiempo



Docentes / Académicos

- Escritura Académica (Nivel I)
- Escritura Académica (Nivel II)
- Introducción a la Investigación en los Negocios
- Análisis Básico de Datos Estadísticos
- Google For Education (Nivel I)