EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

NFC | NEBRIJA FORMACIÓN CONTINUA

Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Sobre **Euroinnova**

2 | **Alianza**

3 | **Rankings**

4 | **Alianzas** y acreditaciones

5 | By **EDUCA EDTECH Group**

6 | **Metodología**

7 | **Razones** por las que elegir Euroinnova

8 | Financiación y **Becas**

9 | Metodos de **pago**

10 | **Programa** Formativo

11 | **Temario**

12 | Contacto

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de **19** años de experiencia	Más de **300k** estudiantes formados	Hasta un **98%** tasa empleabilidad
Hasta un **100%** de financiación	Hasta un **50%** de los estudiantes repite	Hasta un **25%** de estudiantes internacionales

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Desde donde quieras y como quieras,

Elige Euroinnova

ALIANZA EUROINNOVA Y UNIVERSIDAD DE NEBRIJA

Euroinnova International Online Education y la Universidad de Nebrija consolidan de forma exitosa una colaboración estratégica. De esta manera, la colaboración entre Euroinnova y la Universidad de Nebrija impulsa un enfoque colaborativo, innovador y accesible para el aprendizaje, adaptado a las necesidades individuales de los estudiantes.

Las dos instituciones priorizan una formación práctica y flexible, adaptada a las demandas del mundo laboral actual, y que promueva el desarrollo personal y profesional de cada estudiante. El propósito es asimilar nuevos conocimientos de manera dinámica y didáctica, lo que facilita su retención y contribuye a adquirir las habilidades necesarias para adaptarse a una sociedad en constante y rápida transformación.

Euroinnova y la Universidad de Nebrija se han fijado como objetivo principal la democratización de la educación, buscando llevarla incluso a las áreas más alejadas y aprovechando las últimas innovaciones tecnológicas. Además, cuentan con un equipo de docentes altamente especializados y plataformas de aprendizaje que incorporan tecnología educativa de vanguardia, asegurando así un seguimiento tutorizado a lo largo de todo el proceso educativo.

Ver en la web

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia.**

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.

QS STARS™ RATING SYSTEM
Online Learning

Ranking Educativo Innovatec

EUROPEAN EXCELLENCE EDUCATION

EL MUNDO

LOS MEJORES MASTERS EN CIBERSEGURIDAD
CyberEOP

MASTER

Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group** , que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

oposiciones docentes

educaopen

Educa.Pro

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

CAPMAN testing solutions

Educa UNIVERSITY

ceupe European Business School

Structuralia Engineering eLearning

UDAVINCI

Ver en la web

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.

1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.

2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.

3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.

4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.

5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.

6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

Programas

PROPIOS UNIVERSITARIOS OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales.** Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología

100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva

EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.

NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración Nº99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.

5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.

6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial.**

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca **ALUMNI**

20% Beca **DESEMPLEO**

15% Beca **EMPRENDE**

15% Beca **RECOMIENDA**

15% Beca **GRUPO**

20% Beca **FAMILIA NUMEROSA**

20% Beca **DIVERSIDAD FUNCIONAL**

20% Beca **PARA PROFESIONALES, SANITARIOS, COLEGIADOS/AS**

Solicitar información

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:

educapay

Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.

mastercard maestro VISA PayPal

bizum amazon pay Pay G Pay

Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:

OXXO mercado pago DISCOVER efecty Diners Club INTERNATIONAL CMR Falabella

y muchos mas...

CONFIANZA ONLINE

Protección al Comprador

Ver en la web

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Corredor de Seguros (Titulación Universitaria con 5 Créditos ECTS)

DURACIÓN
125 horas

MODALIDAD
ONLINE

ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

CREDITOS
5 ECTS

Titulación

Titulación Universitaria de Corredor de Seguros con 5 Créditos Universitarios ECTS. Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública.

Ver en la web

Descripción

El presente ***CURSO HOMOLOGADO DE CORREDOR DE SEGUROS*** le proporcionará una formación especializada en materia de correduría de seguros. El corredor de seguros se encarga de hacer de intermediario entre las compañías de seguros y los clientes, de tal manera que el corredor ha de conocer las necesidades del cliente así como las soluciones aseguradoras del mercado para poder proporcionar la mejor solución. El presente curso de Corredor de Seguros le proporcionará la formación necesaria para convertirse en un agente de seguros y poder realizar funciones de mediador. ES UN CURSO HOMOLOGADO BAREMABLE PARA OPOSICIONES.

Objetivos

- Conocer los seguros y los tipos de seguros.
- Conocer el contrato de seguro.
- Conocer la institución aseguradora.
- Conocer los trámites de siniestros.
- Conocer las funciones del corredor de seguros.

A quién va dirigido

El presente **CURSO ONLINE HOMOLOGADO DE CORREDOR DE SEGUROS** está dirigido a todas aquellas personas que quieran conocer el mundo de las correduría de seguros, destacando así en un sector muy competido donde conocer las necesidades del cliente y ofrecer soluciones adaptadas es de

vital importancia, así como a profesionales que quieran conseguir una TITULACIÓN UNIVERSITARIA HOMOLOGADA.

Para qué te prepara

El presente CURSO ONLINE HOMOLOGADO DE CORREDOR DE SEGUROS le proporcionará la formación necesaria para convertirse en un experto corredor de seguros. La formación está enfocada para conocer diversos aspectos del corredor de seguros tales como: Conocer el contrato de seguros, las instituciones aseguradoras, conocer los trámites que han de darse en los siniestros. El presente Curso Universitario está Acreditado por la UNIVERSIDAD ANTONIO DE NEBRIJA con 5 créditos Universitarios Europeos (ECTS), siendo baremable en bolsa de trabajo y concurso-oposición de la Administración Pública.

Salidas laborales

Corredor de Seguros / Agente de seguros / Empleado en Corredurías de Seguros

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS SEGUROS

1. - ¿Qué es el Riesgo?
2. - La actitud frente al Riesgo

1. El seguro
    1. - El seguro en la gestión de los riesgos
    2. - ¿Qué riesgos se pueden asegurar?
    3. - La suma asegurada
    4. - Sobreseguro
    5. - Infraseguro
2. Los principios del seguro
    1. - Principio de solidaridad humana
    2. - Principio de indemnización
    3. - Actividad de servicios
    4. - Actividad Económica y Financiera
3. Comprar un seguro
    1. - Claves para comprar un seguro
    2. - La compra-venta del seguro
4. La protección del asegurado
    1. - ¿Cómo se realiza una reclamación de seguros?
5. Fraude y seguros
    1. - ¿En qué consiste el fraude en seguros?

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPOS DE SEGUROS

1. Seguros Personales
    1. - Seguro de vida
    2. - Seguros de accidentes personales
    3. - Seguros de salud o enfermedad
2. Seguros de daños o patrimoniales
    1. - Seguros de incendios
    2. - Seguros de responsabilidad civil
    3. - Seguros de automóvil
    4. - Seguros Agrarios
    5. - Seguros de pérdidas pecuniarias diversas
    6. - Seguro de Robos
    7. - Seguros de crédito y caución
    8. - Seguros de Transportes
    9. - Seguros de Ingeniería
    10. - Seguro Multiriesgos
3. Seguros de Prestación de Servicios
    1. - Seguros de Defensa Jurídica
    2. - Seguro de Asistencia en Viaje
    3. - Seguro de Decesos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE SEGURO. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

1. Concepto y características
2. Formas de protección. Transferencia del riesgo: el seguro
3. Ley de Contrato de Seguro. Disposiciones generales
4. Derechos y deberes de las partes
5. Elementos que conforman el contrato de seguro
    1. - Personales (asegurador, tomador, asegurado, beneficiario)
    2. - Formales (póliza). Solicitud-propuesta-cuestionario, condiciones generales, condiciones particulares, condiciones especiales, suplementos o apéndices -modificaciones, ampliaciones, reducciones, suspensiones-, boletín de adhesión y certificado individual, cartas de garantías, el recibo del seguro
    3. - Reales (prestación garantizada: capital, servicio, reposición, otros, coberturas). Exclusiones. Normativa aplicable, las bases técnicas del seguro -cálculo de probabilidades, estadística, las provisiones y su inversión, el margen de solvencia y el fondo de garantía-, las tarifas, la prima del seguro. -Tipos: fija, variable, única, periódica, inicial, sucesivas, fraccionada, fraccionaria, nivelada, pura, de inventario, de tarifa, total-, la duración del contrato de seguro. Material y formal, prórroga tácita, tiempo, forma y lugar de pago.
    4. - Materiales (objeto del seguro, interés asegurado y principio indemnizatorio)
6. Fórmulas de aseguramiento
    1. - Valor real o de reposición, de uso, de nuevo y estimado
    2. - Total, parcial, a primer riesgo
    3. - Infraseguro, sobreseguro, seguro pleno
    4. - Regla proporcional
    5. - Regla de equidad
    6. - Franquicia: dineraria, porcentual, temporal, plazos de carencia
7. Clases de pólizas
    1. - Individuales y colectivas
    2. - Simples y combinadas
    3. - Nominativas, a la orden, al portador
    4. - Ordinarias, abiertas, flotantes
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. 8.1 El seguro sobre las personas (vida-ahorro, riesgo y mixto-, accidentes, enfermedad, asistencia sanitaria, decesos)
    1. - Seguro contra daños materiales (incendio, robo, cristales, transportes de mercancías, agrarios combinados, cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales))
    2. - Seguros contra el patrimonio (responsabilidad civil, crédito, caución, pérdidas pecuniarias diversas, defensa jurídica, asistencia)
    3. - Seguros combinados o multirriesgos: hogar, comercio, comunidades, industriales, vehículos, embarcaciones, otros
    4. - Seguro de riesgos extraordinarios
    5. - Seguros obligatorios y voluntarios
10. Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
    1. - La Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal
    2. - Real Decreto 1720/2007, de 21 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de

carácter personal
11. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
12. La Agencia Española de Protección de Datos
    1. - Órganos que interviene en el funcionamiento de la Agencia Española de Protección de Datos
    2. - La Agencia de Protección de Datos en las Comunidades Autónomas

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
    1. - Bases técnicas
    2. - Provisiones Técnicas
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
    1. - Entidades públicas y privadas que lo componen
    2. - Características, estructura, evolución, elementos y funciones
5. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
6. Normativa española de seguros privados
    1. - Ley de Contrato de seguro
    2. - Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado
    3. - Ley de Mediación de Seguros y Reaseguros
    4. - Código de Comercio, otros
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
9. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
    1. - Organigrama del sector seguros en España
10. Organismos reguladores
    1. - Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones
    2. - Registro administrativo especial de mediadores de seguros, corredores de reaseguros y de sus altos cargos
    3. - PUI de mediadores de seguros y reaseguros (Dirección General de Seguros y/o comunidades autónomas)
    4. - Consorcio de Compensación de Seguros
    5. - Junta Consultiva de Seguros
11. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
12. El Blanqueo de capitales
13. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades
    1. - Agentes: Agente de seguros exclusivo. Agente de seguros vinculado a varias entidades aseguradoras
    2. - Operador de banca-seguros: Operador de banca-seguros exclusivo. Operador de banca-seguros vinculado
    3. - Corredores: Corredor de seguros. Corredor de reaseguros
    4. - Auxiliares externos de los mediadores de seguros
14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
    1. - Canal tradicional
    2. - Distribución en el sector financiero
    3. - Otros canales de distribución

15. Gerencia de Riesgos
    1. - El riesgo. Concepto
    2. - Tratamiento del riesgo: identificación-clasificación, análisis-selección, evaluación-vigilancia
    3. - Metodología y sistemas. Desglose de tareas, diagramas, técnicas cualitativas, cuantitativas, árboles de decisión, simulación, modelización, otros, mapa, lista y plan de riesgos
    4. - La transferencia de riesgos. El outsourcing

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MARKETING

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
    1. - El ciclo de la gestión comercial en el sector
    2. - Proceso y fases en la venta en seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
    1. - Concepto de marketing
    2. - Marketing interactivo
    3. - Marketing interno
    4. - El marketing mix en seguros. Concepto y elementos operativos
3. El plan de marketing en seguros
    1. - Análisis de la situación
    2. - Estrategia de marketing
    3. - Determinación del sistema de promoción
    4. - Tácticas de marketing (marketing-mix)
4. Investigación y segmentación de mercados
    1. - El mercado de referencia
    2. - El análisis de la situación del mercado objetivo
    3. - Análisis del entorno
    4. - Investigación de mercados
    5. - La segmentación de mercados
    6. - Mercado teórico, actual, potencial y futuro. La competencia
    7. - Aplicación de técnicas de segmentación e investigación de mercados de la actividad de mediación: DAFO, características generales, oferta y demanda de productos de seguros y reaseguro, posicionamiento
5. El producto y la política de precios
    1. - El concepto de producto
    2. - La percepción del producto por el consumidor
    3. - La rentabilidad del producto y su ciclo de vida
    4. - El precio del producto: las primas
6. La distribución en el sector de los seguros
    1. - La distribución del producto
    2. - La venta personal como estrategia de distribución
    3. - La figura del inspector y sus funciones como motor de la acción comercial
    4. - La venta directa o marketing directo
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
    1. - Las acciones promocionales
    2. - La comunicación publicitaria
    3. - Otras formas específicas de comunicación

    4. - Imagen y situación en el mercado
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
    1. - Las fuentes de información en el sector seguros
    2. - Bases de datos de clientes
10. El cliente. Necesidades y motivaciones de compra. Hábitos y comportamientos
    1. - Criterios de segmentación: características personales, socioeconómicas, volumen de primas contratadas, propensión a la compra, riesgos
    2. - Variables de decisión en la contratación de seguros y reaseguros
    3. - Previsiones de la evolución de la cartera
    4. - Revisión sistemática de la cartera
    5. - Planificación de visitas y entrevistas de venta de seguros, presenciales o telefónicas en la actividad de mediación de seguros y reaseguros
    6. - El control de la producción
    7. - Índice de aprovechamiento del mercado
11. El servicio de asistencia al cliente
    1. - El servicio integral: acercamiento, emisión de la póliza, pago de primas, siniestros (asistencia al cliente, liquidación)
12. La fidelización del cliente
    1. - Técnicas de fidelización
    2. - Acciones de seguimiento: ratios de eficacia, nivel de aseguramiento, actualización de coberturas, nuevas necesidades personales y profesionales
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TRAMITACIÓN DE SINIESTROS

1. Obligaciones del tomador
2. Obligaciones del asegurador
3. Pérdida de prestaciones
4. Determinación de los daños
5. Determinación de la indemnización
6. Normas para determinar la indemnización
7. Subrogación, repetición y prescripción
8. Siniestro de automóviles

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PROTECCIÓN Y CONDUCTA

1. Protección y conducta
2. Protección de datos
    1. - Principio de la formativa de protección de datos
3. Secreto Bancario
    1. - Debe ser Confidencial
    2. - Comunicaciones Judiciales
4. Prevención del Blanqueo de capitales
    1. - El Blanqueo de Dinero
    2. - Colaboración del Sistema Financiero en la prevención
5. Protección de los Consumidores
    1. - Defensa de los consumidores y usuarios

2. - Normativa de crédito al consumo
3. - El consumidor
4. - Forma y contenido del contrato
5. - Publicidad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LOS AGENTES DE SEGUROS

1. Agentes de seguros
2. Visión general sobre la labor de asesoramiento por parte de los mediadores
3. El asesoramiento por parte del Agente de Seguros
4. Protección del Cliente y de los datos
5. 5.1 Protección del Cliente
6. 5.2 Protección de los datos
7. Conclusiones sobre la labor de asesoramiento por parte de los Agentes de Seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 9. HABILIDADES SOCIALES Y PROTOCOLO COMERCIAL

1. ¿Qué son las habilidades sociales?
    1. - Cómo se desarrollan las habilidades sociales
    2. - Habilidades sociales en las reuniones de trabajo
    3. - La empatía
    4. - La asertividad
    5. - La autoestima
2. Escucha activa
3. Lenguaje corporal
    1. - Expresión facial
    2. - Contacto visual
    3. - Postura del cuerpo
    4. - Gestos y movimientos
    5. - Distancias
    6. - Lenguaje de las manos
    7. - La sonrisa
    8. - Nuestra imagen

UNIDAD DIDÁCTICA 10. FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. Principales causas de la insatisfacción del cliente
2. La excelencia en la atención al cliente
    1. - Elementos de la calidad en la atención
3. Causas de la Lealtad
    1. - La promoción
    2. - Reglas básicas para hacer una promoción de fidelización
4. Consecuencias de la Lealtad
5. La escalera de la lealtad
    1. - Los peldaños de la escalera
    2. - Conseguir el cliente abogado
    3. - Los clientes rentables
6. Programas de Fidelización

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España	+34 900 831 200	Argentina	54-(11)52391339
Bolivia	+591 50154035	Estados Unidos	1-(2)022220068
Chile	56-(2)25652888	Guatemala	+502 22681261
Colombia	+57 601 50885563	Mexico	+52-(55)11689600
Costa Rica	+506 40014497	Panamá	+507 8355891
Ecuador	+593 24016142	Perú	+51 1 17075761
El Salvador	+503 21130481	República Dominicana	+1 8299463963

!Encuéntranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

formacion@euroinnova.com

www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España

Latino America

Reública Dominicana

Ver en la web

EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA

INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

By
EDUCA EDTECH
Group