



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados de Seguridad (Doble Titulación + 8 Créditos ECTS)





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

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 estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente 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
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

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.



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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



ONLINE EDUCATION



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 N°99000000169 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:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas + Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados de Seguridad (Doble Titulación + 8 Créditos ECTS)



DURACIÓN
500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
8 ECTS

Titulación

Doble Titulación: - Titulación de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas con 300 horas expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales - Titulación de Formación Continua Bonificada expedida por Euroinnova Formación. Título de Curso de Formación Permanente en Instalador Oficial de Alarmas y Circuitos Cerrados de Seguridad expedido por la Universidad Europea Miguel de Cervantes acreditado con 8 Créditos Universitarios

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica



Con el Votado Colegiado, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (2017) (Plan: Procedimiento 10076)

Descripción

Los sistemas de seguridad electrónica son muy útiles para la protección de cualquier tipo de local, hogar, etc. Gracias a la realización de este Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas podrá adquirir una Formación Superior para la instalación de elementos de seguridad, como alarmas y circuitos cerrados, para edificios. Orientado a profesionales de la construcción a nivel profesional. Además conocerá las técnicas de venta oportunas para ser un jefe de ventas profesional en este entorno.

Objetivos

Los objetivos de este Curso de Instalador de Alarmas son:

- Diseño de las diferentes instalaciones de seguridad - Conocer los conceptos de electricidad. - Conocer las diferentes instalaciones. - Organizar el trabajo del vendedor profesional. - Elaboración de la documentación. - Análisis del producto/servicio. - Realizar técnicas de comunicación aplicadas a la venta.

A quién va dirigido

Este Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas está dirigido a todos aquellos profesionales del entorno de la seguridad que deseen seguir formándose y quieran especializarse en la venta e instalación de alarmas y circuitos cerrados.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION

Para qué te prepara

El presente Curso de Jefe de Ventas e Instalación de Alarmas dotará al alumno de los conocimientos, habilidades y competencias necesarias para llevar a cabo el montaje, mantenimiento y reparación de instalaciones de seguridad en edificios, utilizando las técnicas, procedimientos y materiales adecuados y cumpliendo las normas e instrucciones reglamentadas. Además conocerá las técnicas de venta que le ayudarán a comercializar este tipo de productos.

Salidas laborales

Con este Curso de Instalador de Alarmas el alumno podrá ampliar sus conocimientos en el ámbito de la administración y la gestión empresarial. Además, le permitirá mejorar sus expectativas laborales como experto en instalación y mantenimiento de instalaciones eléctricas y de seguridad. Asimismo, adquirirá las competencias profesionales necesarias para ejercer como jefe de ventas.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

PARTE 1. INSTALACIÓN OFICIAL DE ALARMAS Y CIRCUITOS CERRADOS

MÓDULO I. PRINCIPIOS GENERALES DE ELECTRICIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO HISTÓRICO DE LA ELECTRICIDAD

1. El hombre y la energía
2. El descubrimiento de la electricidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FUNDAMENTOS BÁSICOS DE ELECTRICIDAD

1. Electricidad y electrotecnia
2. Materia y moléculas
3. Producción de la electricidad
4. La electricidad estática
5. Efectos de la electricidad
6. Conceptos básicos
7. Propiedades eléctricas de los materiales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SIMBOLOGÍA ELÉCTRICA

1. El sistema de símbolos
2. Componentes eléctricos
3. Simbología arquitectónica (UNE-EN-60617-11)

MÓDULO II. MARCO NORMATIVO Y REGULACIÓN DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARCO NORMATIVO BÁSICO DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS DE SEGURIDAD

1. Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión
2. Instrucciones Técnicas Complementarias
3. Ley de Seguridad Privada

MÓDULO III. INSTALACIONES ELÉCTRICAS DE SEGURIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS

1. Instalaciones de enlace
2. Instalaciones interiores o receptoras
3. Instalaciones en locales
4. Instalaciones con fines especiales

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CUADROS DE MANDO Y PROTECCIÓN Y CIRCUITOS ELÉCTRICOS

1. El cuadro general de distribución (CGD)

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

2. Controladores de sistemas domóticos
3. Circuitos eléctricos en un edificio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EFICIENCIA ENERGÉTICA E INSTALACIONES DE SEGURIDAD EN EDIFICIOS

1. La energía eléctrica en los edificios
2. La medición del consumo energético y el uso eficiente de la electricidad
3. Las instalaciones de seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LAS INSTALACIONES DE PARARRAYOS Y PUESTA A TIERRA

1. Las instalaciones de puesta a tierra (PAT)
2. Resistividad del terreno
3. Consideraciones al instalar sistemas de puesta a tierra
4. Tomas de tierra
5. Tipos de instalaciones de puesta a tierra
6. Protección contra sobretensiones
7. Pararrayos

MÓDULO IV. COMPONENTES DE LAS INSTALACIONES DE SEGURIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SISTEMAS DE ALARMA

1. Sistemas de alarma
2. Sistemas contra robo o intrusión
3. Sistema contra incendios
4. Sistema de vigilancia en procesos industriales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. INSTALACIONES CON DETECTORES Y SISTEMAS DE VIGILANCIA

1. Los detectores
2. Tipos de detectores
3. Sistema de vigilancia. Circuito cerrado de Televisión (CCTV)

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SISTEMAS DE MEGAFONÍA E INTERCOMUNICACIÓN

1. Portero automático
2. Esquemas básicos de montaje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. DOMÓTICA: DISPOSITIVOS Y SISTEMAS DE TRANSMISIÓN

1. Dispositivos
2. Clasificación de los sistemas domóticos según el modo de transmisión
3. Ventajas de la domótica
4. Inmótica

MÓDULO V. PLANIFICACIÓN, CÁLCULOS Y MONTAJE DE LA INSTALACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 13. INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN Y HERRAMIENTAS

1. La medición eléctrica
2. Las herramientas del instalador

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PLANIFICACIÓN DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS

1. Representación gráfica de instalaciones eléctricas
2. Tipos
3. Pasos en el diseño del plano

UNIDAD DIDÁCTICA 15. CÁLCULO Y POTENCIA ELÉCTRICA EN EDIFICIOS DE VIVIENDAS

1. Cálculo correspondiente a un edificio de viviendas
2. Diseño del sistema en edificios industriales
3. Cálculo de pérdidas por caída de tensión

UNIDAD DIDÁCTICA 16. MONTAJE DE CANALIZACIONES

1. Consideraciones previas
2. Tipos de materiales
3. Operaciones de canalización

UNIDAD DIDÁCTICA 17. CONEXIÓN Y MONTAJE DE LA INSTALACIÓN DE SEGURIDAD

1. Montaje de la instalación

MÓDULO VI. MANTENIMIENTO DE LA INSTALACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 18. INSPECCIÓN Y VERIFICACIÓN DE LAS INSTALACIONES

1. Clasificación de defectos
2. Inspecciones y verificaciones de instalaciones eléctricas
3. Verificación general de instalaciones contra el fuego
4. Alarmas antivandálicas. Verificación de la correcta colocación de los detectores
5. Control y verificación de sistemas de vídeo en circuito cerrado para instalaciones de seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 19. LOCALIZACIÓN Y REPARACIÓN DE AVERÍAS

1. Localización de daños eléctricos
2. Reparación de daños eléctricos
3. Averías en los sistemas de seguridad

MÓDULO VII. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

UNIDAD DIDÁCTICA 20. PRINCIPIOS GENERALES EN LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. El trabajo
2. La salud
3. Efectos en la productividad de las condiciones de trabajo y salud
4. La calidad
5. Factores de riesgo

6. Daños derivados del trabajo

UNIDAD DIDÁCTICA 21. PREVENCIÓN EN EL SECTOR ELÉCTRICO

1. Los riesgos eléctricos
2. Protección contra los contactos directos e indirectos
3. Medidas de prevención en las instalaciones eléctricas
4. Otros sistemas de seguridad
5. Precauciones generales para evitar accidentes eléctricos

MÓDULO VIII. MONTAJE E INSTALACIÓN DE ALARMAS

UNIDAD DIDÁCTICA 22. SISTEMAS DE ALARMA

1. Sistemas de alarma
2. Sistemas contra robo o intrusión
3. Sistema contra incendios
4. Sistema de vigilancia en procesos industriales

UNIDAD DIDÁCTICA 23. INSTALACIONES CON DETECTORES Y SISTEMAS DE VIGILANCIA

1. Los detectores
2. Tipos de detectores
3. Sistema de vigilancia. Circuito cerrado de Televisión (CCTV)

UNIDAD DIDÁCTICA 24. SISTEMAS DE MEGAFONÍA E INTERCOMUNICACIÓN

1. Portero automático
2. Esquemas básicos de montaje

UNIDAD DIDÁCTICA 25. DOMÓTICA: DISPOSITIVOS Y SISTEMAS DE TRANSMISIÓN

1. Dispositivos
2. Clasificación de los sistemas domóticos según el modo de transmisión
3. Ventajas de la domótica
4. Inmótica

UNIDAD DIDÁCTICA 26. CONOCER LOS DIFERENTES SISTEMAS DE CCTV Y SU APLICACIÓN SEGÚN LAS DIFERENTES NORMATIVAS

1. Introducción
2. Orígenes del CCTV
3. Tipos de Sistemas de CCTV
4. Aplicaciones de CCTV

UNIDAD DIDÁCTICA 27. COMPOSICIÓN DE UN SISTEMA DE CCTV

1. Introducción
2. Fundamentos de la televisión en circuito cerrado
3. Definición

4. Generalidades
5. Aplicaciones
6. Elementos
7. Funcionamiento
8. Clasificación

UNIDAD DIDÁCTICA 28. SISTEMAS DE CCTV MÓVILES Y FIJOS

1. Consideraciones generales
2. Sistemas de CCTV Móviles
3. Sistemas de CCTV Fijos
4. Tipos de cámaras

UNIDAD DIDÁCTICA 29. VIDEOVIGILANCIA REMOTA

1. Videovigilancia, videocontrol y videoasistencia. Conceptos Generales
2. Preceptos básicos para la videovigilancia
3. Introducción a la videovigilancia en instituciones públicas
4. Procedimiento para la instalación de cámaras de videovigilancia en un hospital público
5. Ámbito y situación de videocámaras en las instituciones sanitarias
6. Elementos de discusión

UNIDAD DIDÁCTICA 30. MEDIOS DE TRANSMISIÓN

1. Introducción
2. Líneas de Transmisión
3. Otros elementos del proceso de transmisión

UNIDAD DIDÁCTICA 31. LEY ORGÁNICA 15/99 DE PROTECCIÓN DE DATOS

1. Objeto
2. Ámbito de aplicación de la LOPD
3. Los principios de la Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 32. INSTRUCCIÓN 1/2006 DE 8 DE NOVIEMBRE DE LA AGENCIA DE PROTECCIÓN DE DATOS

1. Introducción
2. Videovigilancia por Razones de Seguridad
3. Videovigilancia en el Entorno Laboral
4. Excepciones

UNIDAD DIDÁCTICA 33. LA LEY 5/2014, DE 4 DE ABRIL, DE SEGURIDAD PRIVADA

1. Introducción
2. Notas características
3. Fundamento
4. Estructura

UNIDAD DIDÁCTICA 34. RD 2364/1994 DE 9 DE DICIEMBRE Y SUS MODIFICACIONES

1. Real Decreto 2364/Reglamento de Seguridad Privada
2. Artículos 48 y 49
3. Artículos 66 y 97
4. Artículo 12.1 de la Ley de Fuerzas y Cuerpos de Seguridad y título IV del Reglamento de Seguridad Privada
5. Título IV del Reglamento de Seguridad Privada
6. Artículos 96 y 117
7. Explicación de entidades con medidas de seguridad concreta
8. Régimen sancionador, sanciones e infracciones, su diferenciación y graduación
9. Capítulo II. Procedimiento

PARTE 2. JEFE DE VENTAS

MÓDULO 1. ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

1. Fórmulas y formatos comerciales.
2. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial.
3. Estructura y proceso comercial en la empresa.
4. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales.
5. Derechos del consumidor.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

1. El vendedor profesional.
2. Organización del trabajo del vendedor profesional.
3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

1. Documentos comerciales.
2. Documentos propios de la compraventa.
3. Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial.
4. Elaboración de la documentación.
5. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA

1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta.
2. Cálculo de PVP (Precio de venta al público).
3. Estimación de costes de la actividad comercial.
4. Fiscalidad.
5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales.
6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial.
7. Cálculo de comisiones comerciales.
8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses.
9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes.
10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta.

MÓDULO 2. TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESOS DE VENTA

1. Tipos de venta.
2. Fases del proceso de venta.
3. Preparación de la venta.
4. Aproximación al cliente.
5. Análisis del producto/servicio.
6. Características del producto según el CVP (Ciclo del vida de producto)
7. El argumentario de ventas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

1. Presentación y demostración del producto/servicio.
2. Demostraciones ante un gran número de clientes.
3. Argumentación comercial.
4. Técnicas para la refutación de objeciones.
5. Técnicas de persuasión a la compra.
6. Ventas cruzadas.
7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta.
8. Técnicas de comunicación no presenciales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

1. La confianza y las relaciones comerciales:
2. Estrategias de fidelización.
3. Externalización de las relaciones con clientes. telemarketing.
4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM).

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE LA VENTA.

1. Conflictos y reclamaciones en la venta.
2. Gestión de quejas y reclamaciones.
3. Resolución de reclamaciones.

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

!Encuétranos 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