



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



Máster en Operaciones de Recepción en Alojamientos + Titulación Universitaria





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Educa
Business
School

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir Educa
Business
School

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

EDUCA Business School es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

18

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](#)



Unlock your
potential, online and beyond



QS, sello de excelencia académica

Educa Business School: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

Educa Business School se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH 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. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web

BY EDUCA EDTECH

Educa Business School 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 EDUCA BUSINESS SCHOOL

1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

Ver en la web

4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



Ver en la web

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,
COLEGIADOSAS**



[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 más...



Ver en la web

Máster en Operaciones de Recepción en Alojamientos + Titulación Universitaria



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



CREDITOS
5 ECTS

Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings

[Ver en la web](#)



EDUCA BUSINESS SCHOOL

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 Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

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

Firma del Alumno/a
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Comisión, Categoría Superior del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)



Descripción

En el mundo de la hostelería y el turismo, más concretamente, en lo relacionado con los aspectos fundamentales del alojamiento, es imprescindible saber cómo gestionar el departamento de recepción, de acuerdo con la planificación general del establecimiento de alojamiento, desarrollando y asegurando la correcta prestación de los servicios que le son propios y la ejecución de acciones comerciales. Por ello, con la realización del presente Master en Operaciones de Recepción en Alojamientos, se obtendrán los conocimientos necesarios para comunicar y atender al cliente en hostelería y turismo..

Objetivos

- Aplicar técnicas y habilidades de comunicación y atención al cliente de uso común en establecimientos turísticos, a fin de satisfacer sus expectativas y materializar futuras estancias.
- Interpretar mensajes orales de complejidad media en inglés, expresados por los clientes y proveedores a velocidad normal en el ámbito de la actividad turística, con el objeto de prestar un servicio adecuado, conseguir la satisfacción del cliente, materializar las ventas e intercambiar información con otros profesionales de su ámbito.
- Interpretar, sin precisar un diccionario, documentos de complejidad media escritos en inglés, en el ámbito de la actividad turística, para obtener información, procesarla y llevar a cabo las acciones oportunas.
- Analizar los procesos propios del departamento de recepción y aplicar los procedimientos idóneos para la correcta prestación y control de los servicios que le son inherentes.
- Desarrollar los procesos de gestión de cobros y facturación, aplicando los procedimientos y operaciones idóneos para su realización.
- Analizar el servicio de seguridad propio de establecimientos de hospedaje, relacionando la

Ver en la web

estructura organizativa y las contingencias de seguridad con los elementos y medidas de seguridad aplicables.

- Interpretar la oferta, los contratos y las condiciones pactadas con las fuentes de reservas.
- Identificar los diferentes precios y tarifas, sus aspectos legales y las garantías necesarias.
- Manejar correctamente los programas informáticos específicos de reservas y los documentos utilizados en los procesos de reservas.
- Identificar la documentación procedente de las reservas para su información al resto de departamentos y su archivo posterior.
- En supuestos prácticos: interpretar la situación de un establecimiento a partir del estado de las reservas y deducir actuaciones.

A quién va dirigido

Este Master en Operaciones de Recepción en Alojamientos está dirigido a todas aquellas personas que por sus funciones laborales o por interés personal, pretendan adquirir conocimientos relacionados con el mundo de la hostelería y el turismo, en el área profesional de la recepción en alojamientos, más concretamente lo concerniente a la comunicación y atención al cliente en hostelería y turismo.

Para qué te prepara

Este Master en Operaciones de Recepción en Alojamientos le prepara para adquirir unos conocimientos específicos dentro del área desarrollando en el alumno unas capacidades para desenvolverse profesionalmente en el sector, y más concretamente en Operaciones de Recepción en Alojamientos.

Salidas laborales

Hostelería y Turismo.

TEMARIO

PARTE 1. COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA COMUNICACIÓN APLICADA A LA HOSTELERÍA Y TURISMO

1. La comunicación óptima en la atención al cliente
2. Asociación de técnicas de comunicación con tipos de demanda más habituales
3. Resolución de problemas de comunicación
4. Análisis de características de la comunicación telefónica y telemática

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ATENCIÓN AL CLIENTE EN HOSTELERÍA Y TURISMO

1. Clasificación de clientes
2. La atención personalizada
3. El tratamiento de situaciones difíciles
4. La protección de consumidores y usuarios: normativa aplicable en España y Unión Europea
5. Europea

PARTE 2. INGLÉS PROFESIONAL PARA TURISMO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN INGLÉS DE SERVICIOS TURÍSTICOS

1. Presentación de servicios turísticos: características de productos o servicios, medidas, cantidades, servicios añadidos, condiciones de pago y servicios postventa, entre otros
2. Gestión de reservas de destinos o servicios turísticos
3. Emisión de billetes, bonos y otros documentos propios de la comercialización de un servicio turístico
4. Negociación con proveedores y profesionales del sector de la prestación de servicios turísticos
5. Gestión de reservas de habitaciones y otros servicios del establecimiento hotelero
6. Cumplimentación de documentos propios de la gestión y comercialización de un establecimiento hotelero

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESTACIÓN DE INFORMACIÓN TURÍSTICA EN INGLÉS

1. Solicitud de cesión o intercambio de información entre centros o redes de centros de información turística
2. Gestión de la información sobre proveedores de servicios, precios y tarifas y prestación de la misma a clientes
3. Prestación de información de carácter general al cliente sobre destinos, rutas, condiciones meteorológicas, entorno y posibilidades de ocio
4. Elaboración de listados de recursos naturales de la zona, de actividades deportivas y/o recreativas e itinerarios, especificando localización, distancia, fechas, medios de transporte o formas de acceso, tiempo a emplear y horarios de apertura y cierre
5. Información sobre la legislación ambiental que afecta al entorno y a las actividades de ocio que en su marco se realizan
6. Sensibilización del cliente en la conservación de los recursos ambientales utilizados

7. Recogida de información del cliente sobre su satisfacción con los servicios del alojamiento turístico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ATENCIÓN AL CLIENTE DE SERVICIOS TURÍSTICOS EN INGLÉS

1. Terminología específica en las relaciones turísticas con clientes
2. Usos y estructuras habituales en la atención turística al cliente o consumidor: saludos, presentaciones y fórmulas de cortesía habituales
3. Diferenciación de estilos, formal e informal, en la comunicación turística oral y escrita
4. Tratamiento de reclamaciones o quejas de los clientes o consumidores: situaciones habituales en las reclamaciones y quejas de clientes
5. Simulación de situaciones de atención al cliente y resolución de reclamaciones con fluidez y naturalidad
6. Comunicación y atención, en caso de accidente, con las personas afectadas

PARTE 3. ORGANIZACIÓN Y PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE RECEPCIÓN EN ALOJAMIENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL DEPARTAMENTO DE RECEPCIÓN

1. Objetivos, funciones y tareas propias del departamento
2. Planteamiento de estructura física, organizativa y funcional
3. Descripción de las relaciones de la recepción con otros departamentos del hotel

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INSTALACIONES COMPLEMENTARIAS Y AUXILIARES DE UN ESTABLECIMIENTO DE ALOJAMIENTO-

1. Bar; comedor, cocina; office
2. Instalaciones deportivas (piscina, etc.) y jardines
3. Instalaciones auxiliares
4. Tipos de energía, combustibles y otros recursos de los establecimientos turísticos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN EN EL DEPARTAMENTO DE RECEPCIÓN

1. Circuitos internos y externos de información. Documentación derivada de las operaciones realizadas en recepción
2. Obtención, archivo y difusión de la información generada

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE RECEPCIÓN

1. Descripción de operaciones y procesos durante la estancia de clientes:
 1. - Identificación y diseño de documentación
 2. - Operaciones con moneda extranjera
2. Análisis del servicio de noche en la recepción
3. Realización de operaciones de registro y entrada de clientes con o sin reserva y de clientes de grupo, así como actividades de preparación de la llegada
4. Uso de las correspondientes aplicaciones informáticas de gestión de recepción

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FACTURACIÓN Y COBRO DE SERVICIOS DE ALOJAMIENTO

1. Diferenciación de los diversos medios de pago y sus formas de aplicación

2. Análisis de las operaciones de facturación y cobro (tanto contado como crédito) de servicios a clientes por procedimientos manuales e informatizados
3. Cierre diario

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE LA SEGURIDAD EN ESTABLECIMIENTOS DE ALOJAMIENTO

1. El servicio de seguridad: equipos e instalaciones
2. Identificación y descripción de los procedimientos e instrumentos para la prevención de contingencias
3. Descripción y aplicación de normas de protección y prevención de contingencias
4. Ordenación de procedimientos para la actuación en casos de emergencia: planes de seguridad y emergencia
5. Aplicaciones en simulacros de procedimientos de actuación en casos de emergencia
6. Justificación de la aplicación de valores éticos en casos de siniestro
7. La seguridad de los clientes y sus pertenencias
8. Especificidades en entidades no hoteleras
 1. - Hospitales y clínicas
 2. - Residencias para la tercera edad
 3. - Residencias escolares
 4. - Otros alojamientos no turísticos

PARTE 4. GESTIÓN DE RESERVAS DE HABITACIONES Y OTROS SERVICIOS DE ALOJAMIENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE RESERVAS DE HABITACIONES Y SERVICIOS PROPIOS DE ALOJAMIENTOS

1. Tratamiento y análisis del estado de reservas
2. Procedimientos de recepción, aceptación, confirmación, modificación y cancelación de reservas
3. Utilización de programas informáticos específicos de reservas
4. Emisión de informes o listados. La rooming list
5. Legislación sobre reservas. La figura del Overbooking

PARTE 5. DISEÑO Y EJECUCIÓN DE ACCIONES COMERCIALES EN ALOJAMIENTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO TURÍSTICO NACIONAL E INTERNACIONAL

1. Diferenciación de los elementos componentes de la oferta y demanda turísticas nacionales e internacionales
2. Análisis cuantitativo y cualitativo del sector de la hostelería y el turismo
3. Análisis de la estructura de los mercados del turismo y la hostelería Principales mercados emisores y receptores
4. Especialidades del mercado turístico relativo al subsector de alojamiento
5. Identificación de las principales fuentes de información turística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SEGMENTACIÓN Y TIPOLOGÍA DE LA DEMANDA TURÍSTICA

1. Identificación y clasificación de las necesidades humanas
2. Motivaciones primarias secundarias
3. Análisis del comportamiento de consumidores o usuarios en servicios de naturaleza turística
4. Segmentos y nichos en la demanda turística

5. Segmentación y perfiles de la demanda
6. Tipología de la demanda en función del tipo de viaje
 1. - Demanda de viajes organizados o paquetes turísticos
 2. - Demanda de viajes semi-organizados e individuales
7. Los destinos turísticos frente a la demanda
8. Los hechos diferenciales
9. Los condicionantes económicos, políticos y sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIÓN DEL MARKETING EN HOSTELERÍA Y TURISMO

1. Manejo de los conceptos básicos de la economía de mercado
2. Determinación de los procedimientos para el estudio de mercados: análisis de las fuentes de información, métodos de investigación y su aplicación en hostelería y turismo
3. Verificación de la evolución de hábitos y procedimientos de transacción comercial
4. Análisis y argumentación de la evolución del concepto de marketing desde sus inicios Marketing de servicios
5. Diferenciación de las variables o factores básicos propios del mercado y del marketing turístico
6. Plan de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIÓN DEL PLAN DE ACCIÓN COMERCIAL

1. CRM: Customer Relationship Management
2. Marketing tradicional versus marketing relacional
3. Vínculo entre el Plan de marketing y el Plan de acción comercial
4. La Planificación de acciones comerciales
5. El plan de ventas: elaboración y control

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE VENTA A LAS ACCIONES COMERCIALES Y RESERVAS EN ALOJAMIENTOS

1. Contacto inicial
2. El sondeo: cómo detectar las necesidades del cliente
3. La argumentación: cómo exponer los productos de forma efectiva
4. Las objeciones: cómo superar las resistencias del cliente
5. El cierre de la operación: cómo conseguir el compromiso del cliente
6. La venta personalizada
7. Aplicación a casos prácticos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN A LAS ACCIONES COMERCIALES Y RESERVAS EN ALOJAMIENTOS

1. Concepto de negociación
2. Análisis y preparación de la negociación
3. La rentabilidad de la negociación
4. El intercambio de información
5. El intercambio de concesiones y contrapartidas
6. El cierre de la negociación

PARTE 6. OFIMÁTICA

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA OFIMÁTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE OFIMÁTICA

1. Introducción a la ofimática
2. Herramientas de la ofimática
 1. - Elementos comunes de las herramientas ofimáticas
3. Tipos de aplicaciones ofimáticas
 1. - Procesadores de texto
 2. - Hojas de cálculo
 3. - Gestores de bases de datos
 4. - Editores de imagen
 5. - Programas de presentación

MÓDULO 2. MICROSOFT WORD 2016

UNIDAD DIDÁCTICA 2. WORD

1. Introducción
2. La ventana de Word
3. Presentación de la vista Backstage
4. Ayuda en Office

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA CINTA DE OPCIONES

1. Presentación de la Cinta de opciones
2. La ficha de Inicio
3. La Ficha Insertar
4. La Ficha Diseño
5. La Ficha Formato
6. La Ficha Referencias
7. La Ficha Correspondencia
8. La Ficha Revisar
9. La Ficha Vista
10. La Ficha Complementos
11. La Ficha Desarrollador

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TAREAS BÁSICAS PARA MANEJAR ARCHIVOS

1. Crear un documento
2. Abrir un documento
3. Guardar un documento
4. Cerrar un documento
5. Crear una plantilla
 1. - Agregar controles de contenido a una plantilla
6. Blogs en Word 2016
7. Desplazamiento por documento
8. Acercar o alejar un documento
9. Mostrar u ocultar marcas de formato

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TRABAJAR CON TEXTO

1. Introducción
2. Seleccionar texto
3. Mover, copiar, cortar y pegar
4. Buscar y reemplazar

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ORTOGRAFÍA Y GRAMÁTICA

1. Corrector ortográfico y gramatical
 1. - Automático
 2. - Manual
2. Diccionario de sinónimos
3. Traducir texto a otro idioma

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FORMATO Y ESTILO DE UN DOCUMENTO

1. Márgenes de página
2. Seleccionar la orientación de la página
3. Seleccionar tamaño del papel
4. Escribir en columnas
5. Encabezado, pie y número de página
6. Formato de texto
 1. - Aplicar formato de texto
 2. - La fuente
 3. - Función Autoformato
 4. - Copiar o borrar un formato
7. Estilo de texto
8. Párrafos
 1. - Cambiar el interlineado
 2. - Utilizar medidas precisas para establecer una sangría francesa
9. Tabulaciones
 1. - Establecer tabulaciones
 2. - Utilizar la regla horizontal para establecer las tabulaciones
10. Numeración y viñetas
11. Bordes y sombreados
12. Insertar una portada
13. Preguntas de Autoevaluación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRABAJAR CON TABLAS E ILUSTRACIONES

1. Trabajar con tablas
 1. - Creación de una tabla
 2. - Eliminación de una tabla
 3. - Mover y cambiar el tamaño de una tabla
 4. - Dividir una tabla en dos
 5. - Propiedades
 6. - Los elementos que la componen
 7. - Formatos: bordes y sombreados

2. Trabajar con ilustraciones

1. - Insertar una imagen
2. - Modificar una imagen
3. - Crear un dibujo
4. - Modificar un dibujo
5. - Insertar una captura
6. - Ajustar texto
7. - SmartArt
8. - Gráficos

MÓDULO 3. MICROSOFT EXCEL 2016

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL ENTORNO DE EXCEL Y LA CINTA DE OPCIONES

1. Conceptos Generales

1. - Documentos, libros y hojas
2. - Estructura de una hoja
3. - Elementos de Entrada
4. - Otros conceptos

2. El Entorno de Excel

1. - Creación de un Nuevo Documento
2. - La ventana de Excel
3. - La Vista Backstage
4. - La Barra de Herramientas de Acceso Rápido
5. - Nombres y Fórmulas
6. - Moverse por la hoja
7. - La Barra de Estado
8. - Simultanear varios documentos
9. - Obtención de Ayuda
10. - Otros elementos

3. Guardar y Abrir Documentos

1. - Almacenar un libro de Excel
2. - Abrir un Documento existente
3. - Salir de Excel

UNIDAD DIDÁCTICA 10. TAREAS BÁSICAS AL TRABAJAR CON DATOS

1. Primeros Pasos

1. - Planificación de la estructura para la hoja de cálculo
2. - Títulos para las columnas
3. - Títulos para las filas
4. - Editar el contenido de una celdilla
5. - Autollenado de celdillas
6. - Etiquetas inteligentes
7. - Nuestra primera hoja terminada

2. La introducción de datos

1. - Desplazamiento automático de la selección
2. - Introducción de valores en rangos de celdillas
3. - Rangos con nombre

4. - Validación de datos
5. - Comentarios de los datos
3. Insertar, eliminar y mover
 1. - Inserción de columnas, filas y celdillas
 2. - Eliminar columnas, filas y celdillas
 3. - Eliminar el contenido de las celdillas
 4. - Mover el contenido de las celdillas
 5. - Copiar y pegar
 6. - Copiar una información en el portapapeles
 7. - Pegar información desde el portapapeles
 8. - El portapapeles de Office
4. Deshacer y rehacer
5. Revisión ortográfica

UNIDAD DIDÁCTICA 11. FORMATOS BÁSICOS Y CONDICIONALES

1. Presentación de datos
 1. - Formato de los números
 2. - Atributos Rápidos para el tipo de letra
 3. - Líneas y recuadros
2. Formato de los Títulos
 1. - Unir y separar varias celdillas
 2. - Atributos para el Texto
 3. - Alineación del texto
 4. - Copiar Formatos
3. Fondo
4. Formato condicional
5. Estilos y Temas
6. Proteger la hoja

UNIDAD DIDÁCTICA 12. TRABAJAR CON FÓRMULAS

1. Introducción
2. ¿Qué es una fórmula?
 1. - Operaciones aritméticas
 2. - Operaciones relacionales
 3. - Prioridades y paréntesis
3. Cálculos Automáticos
4. Ediciones de fórmulas
 1. - Introducción de fórmulas
 2. - Referencias a celdillas
 3. - Evaluación de fórmulas paso a paso
 4. - Auditoria de los cálculos
 5. - Referencias absolutas
5. Nombres y títulos
 1. - Definir nombres a partir de rótulos
 2. - Uso de nombres en las fórmulas

UNIDAD DIDÁCTICA 13. IMPRIMIR Y COMPARTIR HOJAS DE CÁLCULO

1. Introducción
2. Impresión
 1. - Configurar el documento a imprimir
 2. - Vista previa
 3. - El modo de diseño de página
 4. - División de páginas
 5. - Selección del dispositivo de destino
3. Publicación
 1. - Crear documentos Web para visualización
 2. - Área de trabajo compartida. Invitar a personas
 3. - Formatos de papel electrónico
 4. - Envío por correo electrónico

UNIDAD DIDÁCTICA 14. REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LOS DATOS

1. Crear un Gráfico
 1. - Herramientas de Personalización
 2. - Impresión de gráficos
 3. - Publicación de hojas con gráficos
2. Personalización del Gráfico
 1. - Configurar el área del dibujo

UNIDAD DIDÁCTICA 15. TRABAJAR CON DATOS DISTRIBUIDOS EN VARIAS HOJAS

1. Introducción
2. Prototipo de factura
 1. - Diseño de la Factura
 2. - Introducción de las fórmulas
 3. - La tabla de artículos disponibles
 4. - Guardar el libro como plantilla
3. Referencias 3D
 1. - Creación de la referencia
 2. - Copiar vínculos
 3. - Cambiar los nombres de las hojas
 4. - Copiar datos entre hojas
4. Gestión de las hojas de un libro
5. Referencias a otros libros
 1. - Independizar las hojas
 2. - Creación de las referencias
 3. - Actualización de datos vinculados

UNIDAD DIDÁCTICA 16. LISTAS Y TABLAS DE DATOS

1. Introducción de datos
 1. - Formularios de introducción de datos
2. Ordenar y Agrupar datos
 1. - Ordenar los datos
 2. - Agrupar los datos
3. Filtrado de datos

1. - Filtros Automáticos
2. - Filtros avanzados
4. Tablas de datos

MÓDULO 4. MICROSOFT ACCESS 2016

UNIDAD DIDÁCTICA 17. FUNCIONES BÁSICAS PARA MANEJAR ARCHIVOS

1. Crear una nueva base de datos de Access
 1. - Crear una base de datos de ejemplo
 2. - Abrir y cerrar una base de datos
 3. - Ver y editar propiedades de una base de datos
 4. - Guardar una base de datos, hacer una copia de seguridad y salir de Access
2. Elementos de una base de datos Access
 1. - Tablas
 2. - Consultas
 3. - Formularios
 4. - Informes
 5. - Macros y módulos
3. Interfaz de usuario de Access 2016
4. Utilizar la ayuda de Access 2016
 1. - Buscar ayuda

UNIDAD DIDÁCTICA 18. INTERFAZ DE ACCESS 2016

1. Vista hoja de datos
 1. - Ordenar los registros de una hoja de datos
 2. - Buscar datos
 3. - Filtrar por selección
 4. - Filtrar por formulario
 5. - Añadir, modificar y eliminar registros
 6. - Copiar, cortar y mover registros
 7. - Trabajar con hojas de datos secundarias
 8. - Cambiar el formato de una Hoja de datos
2. Vista Diseño
 1. - Estructura básica de las tablas
 2. - Propiedades
3. Propiedades de la tabla

UNIDAD DIDÁCTICA 19. BASE DE DATOS

1. Diseñar una base de datos
 1. - Integridad referencial
 2. - Los tipos de relaciones
 3. - Diseño de una base de datos
2. Crear nuestra base de datos
 1. - Tener en cuenta las relaciones
 2. - Partir de una plantilla de base de datos
 3. - Crear una base de datos en blanco

3. Crear tablas
 1. - Crear una tabla a partir de una plantilla de tabla
 2. - Crear una tabla en blanco
 3. - Definir las relaciones entre las tablas

UNIDAD DIDÁCTICA 20. TABLAS

1. Introducir datos en las tablas
 1. - Crear un campo calculado
 2. - Establecer las propiedades de un campo
2. Modificar la estructura de la base de datos
 1. - Rellenar los nuevos campos
3. Clave principal e índices
 1. - Agregar una clave principal autonumérica
 2. - Definir la clave principal
 3. - Quitar la clave principal
4. Valores predeterminados
5. Relaciones e integridad referencial
 1. - Crear una relación de tabla mediante la ventana Relaciones
 2. - Eliminar una relación de tabla
6. Copiar tablas
7. Eliminar tablas

UNIDAD DIDÁCTICA 21. CONSULTAS

1. Introducción
 1. - Abrir consultas
 2. - Tipos de consultas
2. La Vista Hoja de datos de consulta
3. La Vista Diseño de una consulta
4. Estructura básica de las consultas
 1. - Totales
 2. - Criterios de la consulta
 3. - Propiedades de la consulta
 4. - Propiedades de campo
 5. - Propiedades de lista de campos
5. Crear consultas
 1. - Crear una consulta nueva
 2. - Crear una consulta de tabla de referencias cruzadas
 3. - Crear una consulta de parámetros
 4. - Crear una consulta con campo calculado

UNIDAD DIDÁCTICA 22. FORMULARIOS

1. Qué son los formularios
2. Crear un formulario
 1. - Personalizar y presentar un formulario
 2. - Abrir un formulario
3. Tipos de formularios

1. - Vistas de los formularios
2. - Trabajar con datos en formularios
4. Controles de formulario
 1. - Tipos de controles
 2. - Propiedades de los controles
5. Modificar formularios
 1. - Crear controles
 2. - Alinear y dimensionar controles
 3. - Subformularios

MÓDULO 5. MICROSOFT POWERPOINT 2016

UNIDAD DIDÁCTICA 23. LA INTERFAZ DE POWERPOINT

1. Introducción
2. La ventana de PowerPoint
3. La cinta de opciones
4. Los paneles del área de trabajo
5. Las diferentes vistas
6. Ficha Archivo
7. Opciones de PowerPoint

UNIDAD DIDÁCTICA 24. FICHA INICIO, FICHA DISEÑO, FICHA INSERTAR

1. Ficha inicio
 1. - Grupo Diapositivas
 2. - El Menú Contextual
 3. - Grupo Portapapeles
 4. - Grupo Fuente
 5. - Grupo Párrafo
 6. - Grupo Edición
2. Ficha diseño
 1. - Grupo Personalizar
 2. - Grupo Temas
 3. - Formato del fondo
3. Ficha insertar
 1. - Grupo Texto
 2. - Grupo Símbolos

UNIDAD DIDÁCTICA 25. AUDIO Y VIDEOS

1. Agregar un vídeo
 1. - Insertar vídeo desde archivo
 2. - Establecer un vínculo a un archivo de vídeo en un sitio Web
2. Editar un vídeo
 1. - Recortar un vídeo
 2. - Modificar el aspecto de un vídeo
3. Agregar un clip de audio
4. Editar clip de audio

5. Convertir una presentación en un vídeo

UNIDAD DIDÁCTICA 26. ANIMACIONES Y TRANSICIONES

1. Introducción
2. Agregar Animación
 1. - Grupos de Animación avanzada e Intervalos de la Ficha Animaciones
3. Agregar Transición

UNIDAD DIDÁCTICA 27. PRESENTACIÓN CON DIAPOSITIVAS

1. Iniciar Presentación con Diapositivas
2. Presentación Personalizada
3. Configuración de la Presentación

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

