



TEA-CEGOS

Jose Juan Aguilar

Gerente

Roberto Cervera

Key Account Manager

La evolución de los planes formativos hacia el e-learning.

Taller de las mejores prácticas.



ACELERADOR DEL ÉXITO

La evolución de los planes formativos hacia el e-learning. Taller de las mejores prácticas.




La evolución de los planes formativos hacia el e-learning

Objetivo General	Puntos clave	Contenidos	Horario
Recorrer y analizar los principales hitos en el desarrollo de los programas y acciones de formación desde las soluciones exclusivamente presenciales, pasando por las mixtas, hasta llegar al formato blended y sus características.	Presentación del taller y patrocinador Tea Cegos.		17.00h – 17.15h
	La formación presencial como formato tradicional. Cualidades principales.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de planes de formación en el contexto actual. • Dificultades en la implementación de un programa de formación. • Analizar los límites de la formación presencia. Puntos fuertes y débiles. 	17.15h – 18.00h
	La adaptación de la formación a la empresa, los programas y los planes de formación.	<ul style="list-style-type: none"> • La diversidad de soluciones formativas. • La evolución en la última década, retos del presente. • Múltiples soluciones on-line, sus aportaciones y ventajas. • Análisis de las necesidades y problemáticas actuales, casos de empresa. 	18.00h – 18.40h
	Pausa		18.40h – 19.00h
	El e-learning como opción formativa, la combinación de formatos y sus ventajas.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de las herramientas de formación on-line, puntos clave. • Valor añadido de la formación blended. • Los requisitos para el desarrollo de un plan de formación combinado. • Aspectos prácticos sobre la implementación de acciones formativas on-line. • Reflexión y análisis del panorama actual, y recomendaciones. 	19.00h – 20.00h



Perfil del consultor



Nombre y apellidos:	Jose Juan Aguilar García	
Fecha de nacimiento:	05/08/74	
Función en Tea-Cegos:	Gerente.	
Idiomas:	Español. Inglés.	
Formación:	<ul style="list-style-type: none">▪ Licenciado en Ciencias de la Información, Publicidad y Relaciones Públicas.▪ Doctorando en Psicología.▪ Postgrado en Planificación y Gestión de la Comunicación	
Especialidad profesional como Consultor/Formador	<ul style="list-style-type: none">▪ Experto en distribución y dirección comercial, en formación de redes de venta y equipos de marketing y en habilidades de comunicación y dirección.▪ Especializado en formación de equipos de venta, redes de distribución, call centers y directivos..	
Experiencia profesional:	<ul style="list-style-type: none">▪ Tea-Cegos : 10 años. Gerente.▪ Prodisa International, Agencia de Publicidad y Productora televisiva. Consultor.▪ Publip's S. A. Marketing and Communication. Director Creativo y Estratega Comunicación y Marketing.▪ McCann-Erikson. Agencia de Publicidad. Creativo- Copy writer.▪ Facultad de CCII. UCH. Servicio Relaciones Institucionales.	
Principales clientes para los que ha realizado Programas de Consultoría o Formación	<ul style="list-style-type: none">▪ Office Depot International-Viking Direct, Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI), Royal Canin Ibérica, Cerámica Saloni, Jets Marivent-Bombardier, Instituciones locales y autonómicas, Ferrocarrils Generalitat Valenciana, Telefónica Móviles, Orbea, Editorial S.M, Schwarzkopf Professional, Balzers, BBVA...	

GO!



Roberto Cervera Grimaldos

rcervera@tea-cegos.es

Jose Juan Aguilar

jjaguilar@tea-cegos.es



www.cegos.com