

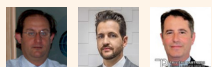


## 15:00 Identificación y entrega de credenciales

**16:00**  
 **Inauguración del XI Congreso Nacional de Formación Continua.**  
Formación profesional para el empleo. Oferta formativa. Análisis del mercado laboral. Acreditación de competencias.  
*Eliás Amor*



**16:30**  
 **Ponencia.**  
El cheque de formación. Nueva propuesta formativa.  
*Begoña Artillo*


**17:00**  
**Mesa redonda. Nuevas líneas de negocio para centros de formación.**  
Gestión de proyectos europeos. Financiación europea 2014-2020. Novedades en prevención de riesgos laborales y fitosanitarios. Expansión comercial de las empresas de formación.






*Ángel Adell, David Muñoz, Sebastián Trivière-Casanovas*


**17:50**  
**Visita Expoformación.**


**18:10**  
 **Inspecciones en formación continua. Procedimiento de comprobación.**  
Marco regulatorio (Ley 30 y 39/2015, RD 694/2017), actuaciones inspectoras y sancionadoras. Reglas de procedimiento. Incidencias en la formación. Nuevas actuaciones del SEPE.  
 *Laura Babío de Pablos, José Luis Salguero*


**19:00**  
 **Informe técnico.**  
Conclusiones sobre inspecciones de formación programada. Conciliación no conforme.  
*Manuel Rodríguez*


**19:30**  
 **Píldora formativa.**  
Nueva línea de negocio: Centro preparador de oposiciones. Estrategias comerciales y de gestión.  
 *Fernando Villanueva, Baldo Gallego*


**20:15**  
 **Cómo elaborar una guía didáctica.**  
Metodología, calendario, contenidos, material didáctico, tutores, controles aprendizaje, actividades complementarias. Programación Didáctica.  
*Rufina Fontalba*

**16:00**  
 **Inauguración de Expoformación 2018**  
*Raúl Muñoz*

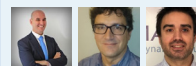
**16:00**  
 **Analítica digital para la mejora de campañas PPC.**  
*Eduardo Sánchez*

**16:30**  
 **Experiencia Virtual Reality.**  
*José Luis Navarro*


**17:00**  
 **Alternativas de negocio en formación PRL y TPC.**  
*Eduardo J. Pastor*


**17:30**  
 **¿Qué formación vende mi centro? Los cursos más demandados.**  
*Gema Granizo*


**18:00**  
**Mesa redonda. Casos de éxito en el sector de la Formación.**



*Javier Gallego, José Amador, Sergio Nieves*

**19:15**  
 **Vías de comercialización de los certificados de profesionalidad en 2018. Estrategias para los centros de formación.**  
*Ascensio Vázquez*

**19:45**  
 **Formemos juntos en prevención! Novedades 2018.**  
*David Muñoz*

**20:15**  
 **El docente trabajador por cuenta ajena.**  
*Tomás León*

<b>8:30</b>	<b>Vídeos. El Youtube de la formación continua.</b> <i>Raúl Muñoz</i>
<b>9:00</b> 	<b>Formación programada 360°. Costes, facturación y justificación económica.</b> Novedades 2018 en Formación Bonificada. Conciliación. <i>José Luis Salguero</i>
<b>10:00</b> 	<b>Taller práctico.</b> Cofinanciación privada de la formación programada. <i>Josefa Teresa Rizo</i>
<b>11:00</b>	<b>Coffee Break. Visita a Expoformación.</b>
<b>11:20</b>	<b>Foro de debate sobre elearning. Organiza APEL.</b> Situación actual del Elearning. Estrategias para la Formación en 2018. Formación programada online. Criterios técnicos.  <i>Pedro J. Gómez, José Luis del Rincón, Eugenio Gallego</i>
<b>12:15</b> 	<b>Caso de éxito</b> Claves para que una Pyme gane una licitación en el ámbito de la Formación. <i>Martina Naranjo</i>
<b>12:45</b> 	<b>Ponencia.</b> Cómo participar en las nuevas subvenciones del SEPE. <i>Gema Granizo</i>
<b>13:15</b>  	<b>La estrategia 2018 de las consultoras de formación.</b> Las líneas de negocio de las consultoras de formación. Nuevos retos y nuevos escenarios. Nuevos modelos. <i>Mariola Cabra, Alfonso Ochoa</i>
<b>14:00</b> 	<b>Contratos con vinculación formativa, contratos en prácticas y contratos de formación.</b> Servicios complementarios de los centros de estudios. <i>Jesús Sánchez</i>
<b>14:20</b> 	<b>Técnicas de ventas de servicios de formación.</b> Cómo vender cursos a pymes, RRHH y grandes empresas. Venta fría y telemarketing. <i>Pedro Valladolid</i>
<b>14:45</b> 	<b>Clausura del Congreso.</b> <i>Mar Beltrán</i>

<b>09:00</b> 	Optimización de recursos en las empresas de formación. <i>Enrique Ivorra</i>
<b>9:30</b> 	Líneas de negocio para las consultoras de formación. <i>José Luis Rodríguez</i>
<b>10:00</b> 	Formación de idiomas para empresas grandes y medianas. <i>Andrew Miles</i>
<b>10:30</b> 	Preparación de oposiciones online. <i>Salud Camargo</i>
<b>11:00</b> 	Cómo generar engagement en la formación online a través de videojuegos. <i>Miguel Kuettel</i>
<b>11:30</b> 	<b>ENTREGA DE PREMIOS.</b> <i>Raúl Muñoz</i>
	 Con la participación especial de <b>"EL MONAGUILLO"</b>
<b>12:00</b>	Taller práctico de robótica e impresión 3D. Robótica: la cuarta revolución industrial. ¿Necesitamos aprender robótica?. Robótica aplicada a las empresas. Cómo organizar cursos de robótica.  <i>Miguel Hernández, Lía García, Félix R. Cañadillas, Manuel Vaamonde y Mónica Priefert</i>

### Cursos adicionales

<b>Viernes 2</b>	16:00 - 20:00	Formación bonificada básica: Novedades 2018. Documentación, aplicativo Fundae y gestión.
<b>Viernes 2</b>	16:00 - 20:00	Taller formación programada: cofinanciación, costes, facturación y RLT.
<b>Viernes 2</b>	16:00 - 20:00	Cómo vender cursos: venta fría, venta a empresas, telemarketing, venta digital mediante Google y redes sociales.
<b>Sábado 3</b>	09:00 - 14:00	Formación programada II. Novedades 2018. Trazabilidad y auditoría de costes de la formación.