

*

CATÁLOGO CAMPUS DIA 2026

*



Este año trabajemos
en lo que más
importa:
**NUESTROS
EQUIPOS**

**¿Cuáles van a ser tus objetivos
en Campus este año?**

**Está claro: lo que realmente
importa es TU NEGOCIO.**

**Por eso, queremos ofrecerte la
oportunidad de reforzar las
principales áreas de tu
actividad, incorporando
habilidades en tu equipo que
te permitirán lograr tus
objetivos.**



**¿Cómo puedes hacerlo? A través de
la mejor formación especializada
que, además, puedes bonificar a
través de la FUNDAE.**

**Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO**



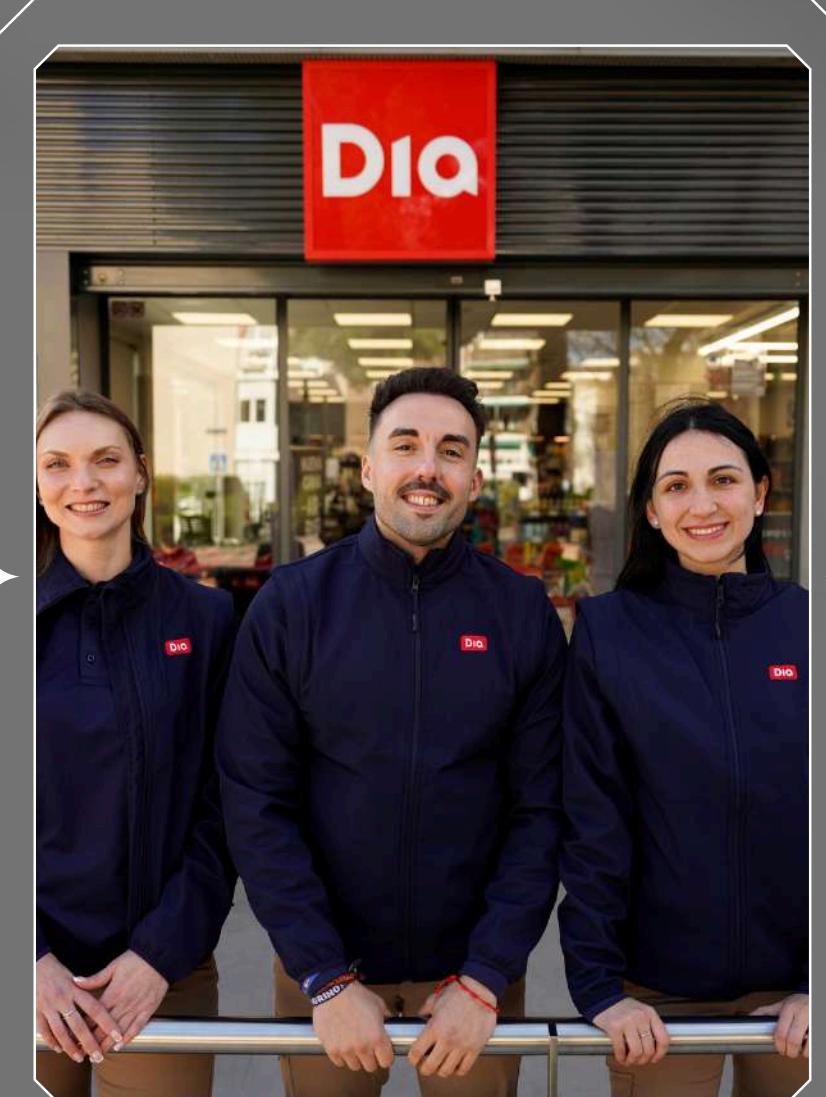
**Este año PLANIFICA la formación de tu equipo.
Asegúrate de que tus empleados/as han participado en las formaciones obligatorias tanto operativas como las que requiere tu actividad.**



FORMACIONES



TÉCNICAS Y
OPERATIVAS



HABILIDADES



OBLIGATORIAS

FORMACIONES TÉCNICAS Y OPERATIVAS

Para todos los empleados de franquiciados que quieren desarrollar y mejorar sus habilidades en la gestión operativa de nuestro Modelo Operativa de Tienda



FORMACIÓN: Manual de trabajo franquicias

Manual Online

OBJETIVO:

Facilitar el know how del negocio y la gestión de sus procesos operativos, incluyendo la planificación y organización de tareas y responsabilidades.

CONTENIDOS

1. Ejecutar la estrategia.
2. Mejorar la eficiencia operativa.
3. Mejorar la experiencia del cliente.
4. Facilitar la toma de decisiones.
5. Asegurar la colaboración y equidad.
6. Permitir el crecimiento.



Dirigido a

Todo el equipo de tiendas

Modalidad

Manuel online

Duración

2 horas

Disponible

Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

GESTIÓN INTEGRAL TIENDA (Cod. 002)

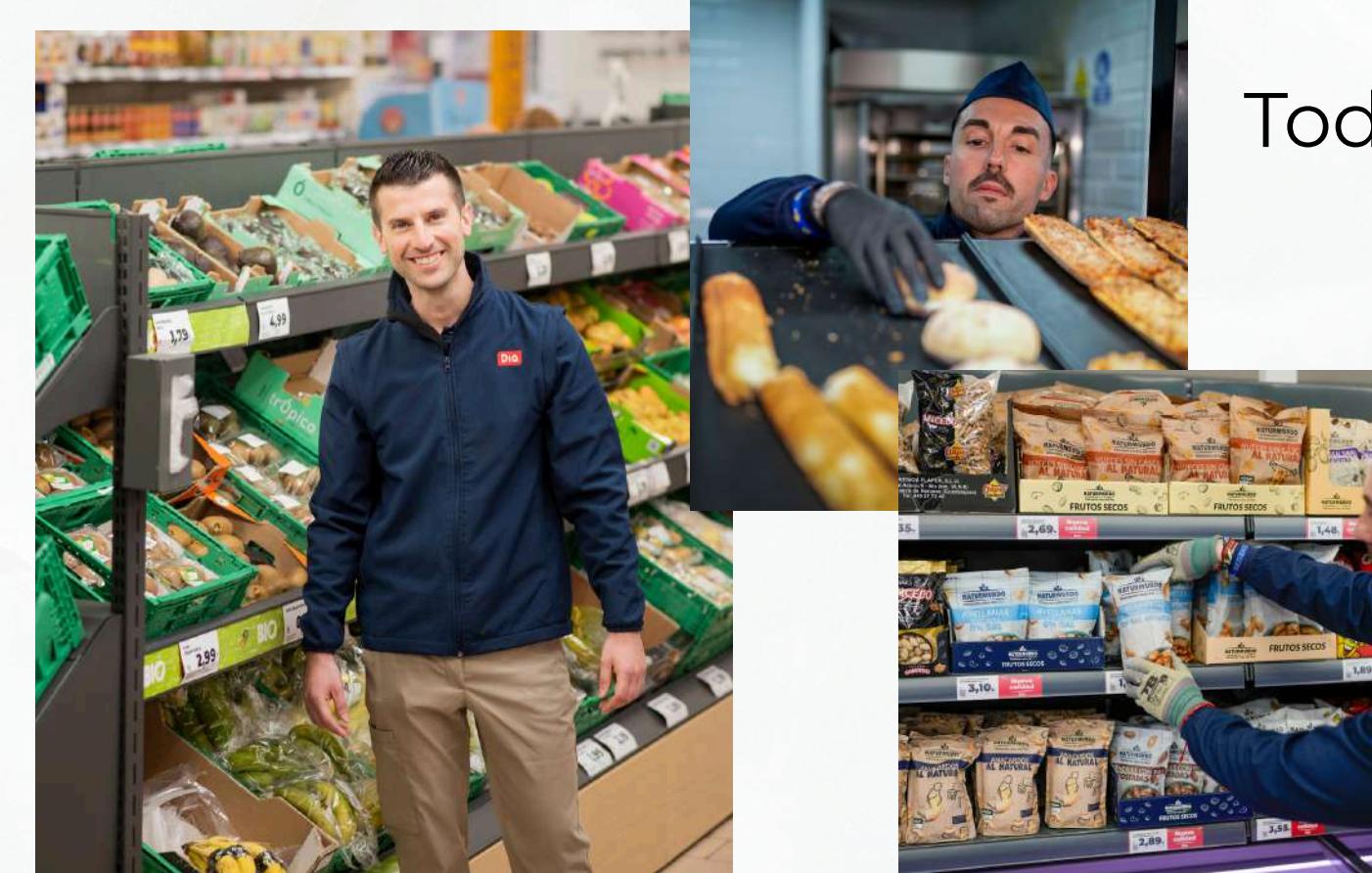
Presencial Polivalencia

OBJETIVO:

Capacitar del conocimiento operativo de toda la gestión diaria de la tienda a través de los sistemas de TPV, Vela y App de Gestión tienda.

CONTENIDOS

1. Facturación en caja/Regla 2+1/Protocolo cliente
2. Vela/App Gestión tienda
3. Planificación y organización: MOT / Concepto 6+5+4
4. MOI, roturas y KPI'S
5. Gestión de la fruta/verdura/PLS frescura
6. Gestión de la panadería



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

30 horas

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN REFUERZO: GESTIÓN OPERATIVA TIENDA (POLIVALENCIA) Presencial

OBJETIVO:

Reforzar la gestión operativa diaria de la tienda a través del repaso de los procedimientos operativos y de los sistemas de TPV, Vela y App de Gestión tienda.

CONTENIDOS

1. Repaso de toda la operativa de facturación en caja
2. Reforzar los errores más comunes en la facturación y el impacto en las pérdidas
3. Pautas a llevar a cabo para ser ágil en caja
4. Protocolo at. cliente/Gestión colas Regla 1+2



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

16 horas

Disponible

Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

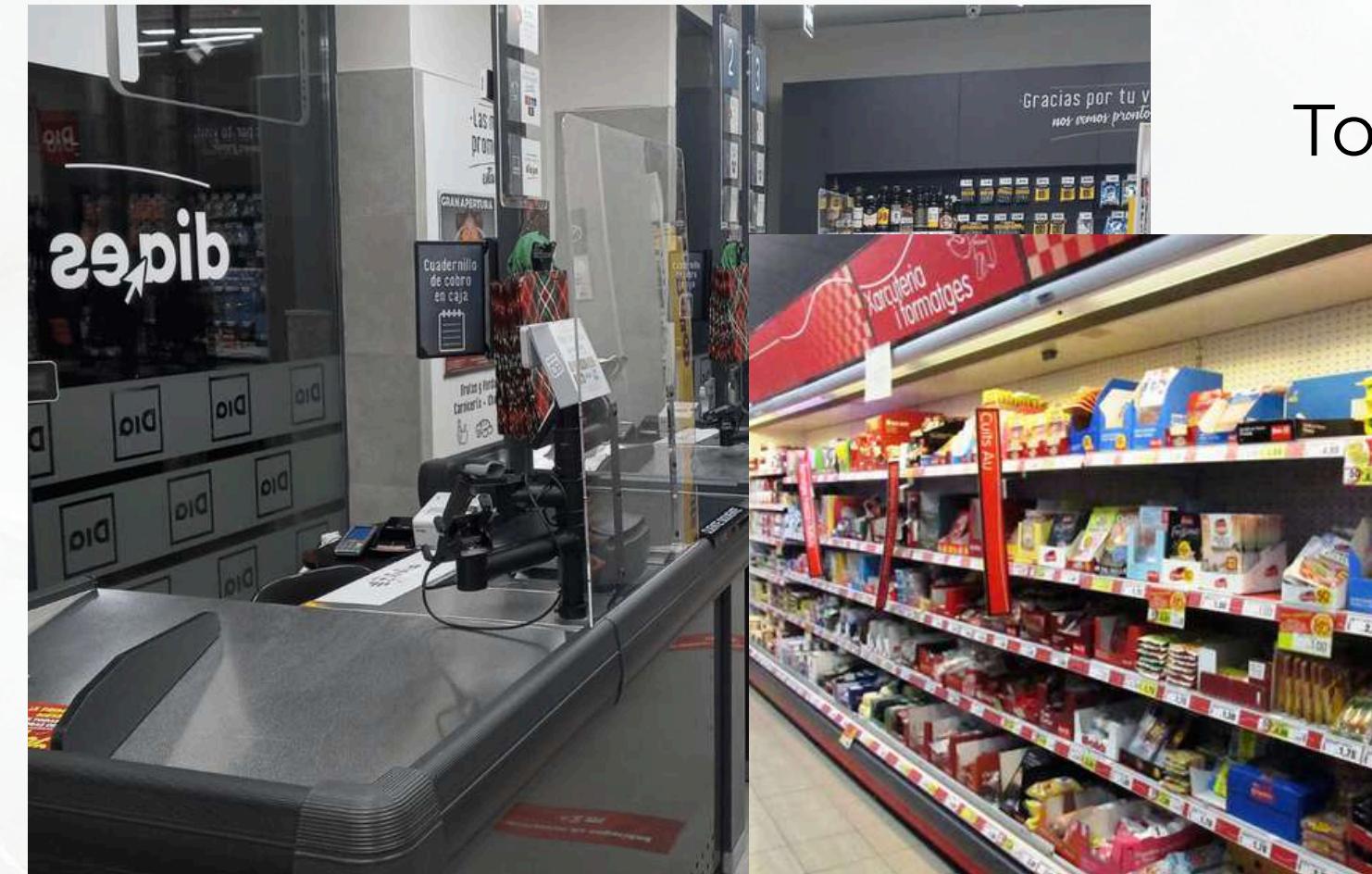
CAJA. REPOSICIÓN. PROTOCOLO. ATENCIÓN AL CLIENTE. F. Inicial presencial

OBJETIVO:

Conocer todos los procesos operativos de la facturación, nociones básicas de reposición y protocolos de atención al cliente en caja.

CONTENIDOS

1. Proceso de facturación
2. Alta cajera
3. Facturación
4. Control de la Pérdida
5. Códigos cortos
6. Uso de teclas directas
7. Teclas multiplicar y repetir
8. Formas de pago
9. Artículos de peso
10. Baja cajera
11. Fidelización
12. Prácticas y Ejercicios
13. Proceso de la tarea de colocación y normas básicas de colocación
14. Protocolo de Atención al cliente



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

32 horas



Campus
Dia

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN INICIAL: MANO DERECHA

Presencial

OBJETIVO:

Reforzar el conocimiento operativo de toda la gestión diaria de la tienda a través de los sistemas de TPV, Vela y App de Gestión tienda.

CONTENIDOS

1. Inicio día
2. Etiquetas
3. Devoluciones
4. Pedidos
5. Frescura/Gestión vida útil/Escalones
6. Promociones
7. Fin dia
8. MOT/planificación
9. Gestión Administrativa



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad
Presencial

Duración

RECOMENDABLE
40 horas

Disponible
Todo el año

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN INICIAL: GESTIÓN DE LA FRESCURA

Presencial

OBJETIVO:

Conocer la gestión organizativa y operativa de la sección de frutería y de productos de libre servicio.

CONTENIDOS

1. Importancia de la Fruta y Verdura + PLS para la venta de la tienda
2. 5 Reglas de oro: Gestión diaria de la frescura
3. Normas de colocación y exposición
4. Gestión Operativa de la sección
5. Organización y Planificación
6. Control de las Pérdidas



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

24 horas

Disponible

Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN REFUERZO: RESPONSABLES DE FRESCURA*

Presencial

OBJETIVO:

Reforzar toda la gestión operativa, de colocación y exposición del producto que impactan directamente en la venta y en la pérdida de la sección.

CONTENIDOS

1. Gestión diaria de la frescura
2. Normas de colocación y exposición
3. Gestión Operativa de la sección: pedidos, gestión de faltas y pérdidas
4. Organización y Planificación
5. Control de las Pérdidas



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

8 horas

Disponible

Todo el año

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN INICIAL: PANADERÍA

Presencial

OBJETIVO:

Conocer la gestión y fases completas de los procesos y gestión de la sección y fabricación del surtido de pan y bollería.

CONTENIDOS

1. Importancia de la sección de panadería
2. Organización y planificación de las tareas durante la jornada
3. Herramientas y materiales
4. Gestión operativa de la sección
5. Plan de fabricación y Fases de la elaboración del producto
6. Normativas, seguimientos y procedimientos
7. Gestión de stock en cámaras
8. Control de las Pérdidas



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

24 horas

Disponible

Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN REFUERZO: PANADERÍA Presencial

OBJETIVO:

Reforzar la organización gestión operativa, plan de fabricación y control de pérdidas de la sección de panadería.

CONTENIDOS

1. Objetivo
2. Surtido y Producto
3. Gestión y venta
4. Elaboración
5. Frescura
6. Organización del obrador
7. Plan de Fabricación



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

8 horas

Disponible

Todo el año

FORMACIÓN INICIAL: PLAN DE LIMPIEZA

OBJETIVO:

Cumplir con los procedimientos internos establecidos y exigidos por la administración.

CONTENIDOS

1. Mejorar la experiencia del cliente.
2. Garantizar la seguridad y la salud.
3. Preservar la imagen de la tienda.
4. Prevenir riesgos.
5. Optimizar el funcionamiento.



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

2 horas

Disponible

Todo el año

FORMACIÓN REFUERZO: PLAN DE LIMPIEZA

OBJETIVO:

Reforzar el procedimiento del plan de limpieza que debemos llevar a cabo diariamente así como el uso de los productos y los materiales que debemos emplear para la misma.

CONTENIDOS

1. Mejorar la experiencia del cliente.
2. Garantizar la seguridad y la salud.
3. Preservar la imagen de la tienda.
4. Prevenir riesgos.
5. Optimizar el funcionamiento.



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

1 hora

Disponible

Todo el año

FORMACIÓN REFUERZO: CAJA/REPOSICIÓN Presencial

OBJETIVO:

Conocer todos los procesos operativos de la facturación y tarea de colocación con el objetivo de agilizar su gestión en tienda.

CONTENIDOS

1. Repaso de toda la operativa de facturación en caja
2. Reforzar los errores más comunes en la facturación y el impacto en las pérdidas
3. Pautas a llevar a cabo para ser ágil en caja
4. Protocolo at. cliente/Gestión colas Regla 1+2



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

8 horas

Disponible

Todo el año



Campus
DIA

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN INICIAL: GESTIÓN Y CONTROL DE PÉRDIDA

Presencial

OBJETIVO:

Minimizar las mermas, hurtos y robos para proteger los beneficios y aumentar la rentabilidad.

CONTENIDOS

- 1.Optimizar procesos.
- 2.Prevenir el robo y el fraude.
- 3.Mejorar la gestión de inventario.
- 4.Incrementar la seguridad.
- 5.Cumplir con los procesos.
- 6.Análisis de Datos.

**Dirigido a**

Todo el equipo de tienda

Duración

2 horas

Modalidad

Presencial

Disponible

Todo el año



Campus
DIA

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN INICIAL: GESTIÓN PEDIDOS RELEX

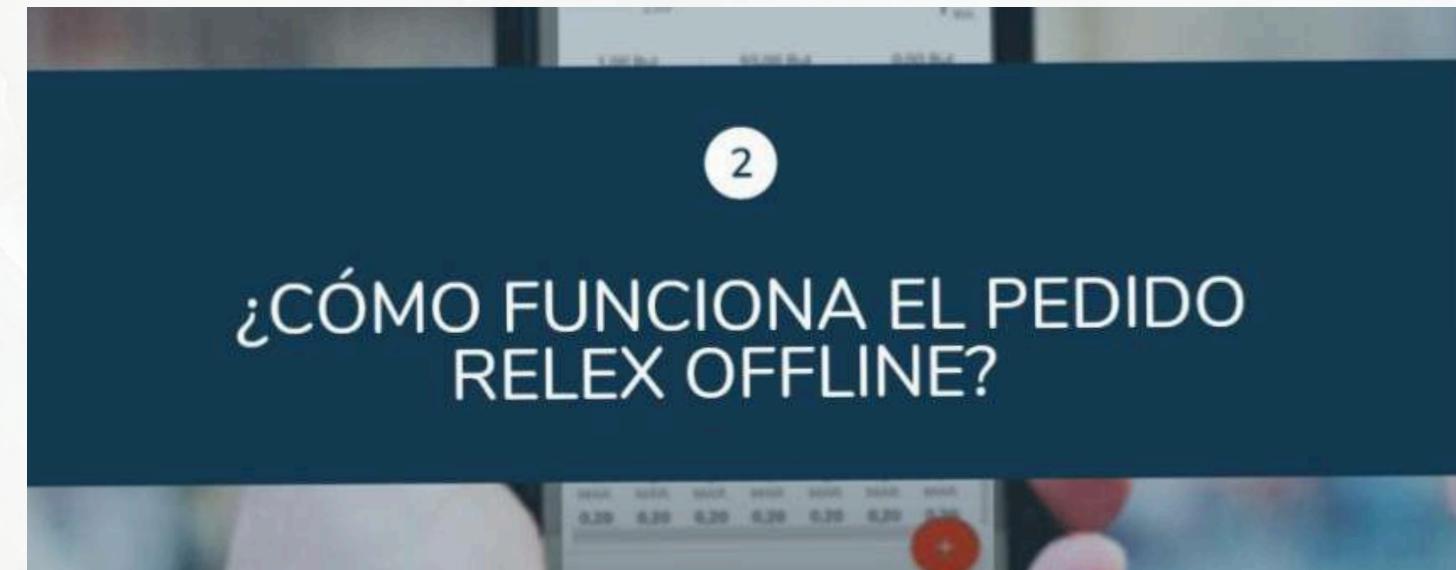
Presencial

OBJETIVO:

Reforzar el conocimiento operativo de nuestro sistema de pedidos Relex

CONTENIDOS

1. Qué es el sistema RELEX
2. Cómo funciona
3. Proceso operativo diario



Dirigido a

Mano derecha, Panaderos y responsables de frescura

Modalidad

Presencial

Duración

4 horas

Disponible

Todo el año

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN INICIAL: APP PICKING

Presencial

OBJETIVO:

Capacitar del conocimiento operativo de toda la gestión que conlleva el proceso operativo y de preparación de los pedidos

CONTENIDOS

1. App Picking
2. Proceso operativo
3. Preparación de pedidos
4. Entrega pedido transportistas.



Dirigido a

Mano derecha, Panaderos y responsables de frescura

Modalidad
Presencial

Duración
4 horas

Disponible
Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN REFUERZO: VISITA COMERCIAL

Presencial

OBJETIVO:

Analizar la gestión operativa y comercial de la tienda con el objetivo principal de detectar puntos de mejora en la experiencia cliente y en consecuencia del crecimiento de la venta.

CONTENIDOS

1. Supervisión Área de la tienda
2. Parámetros a analizar en cada área
3. Análisis de cada parámetro
4. Planes de mejora
5. Seguimientos



Dirigido a
Todo el equipo

Modalidad Presencial **Duración** 4 horas

Disponible
Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

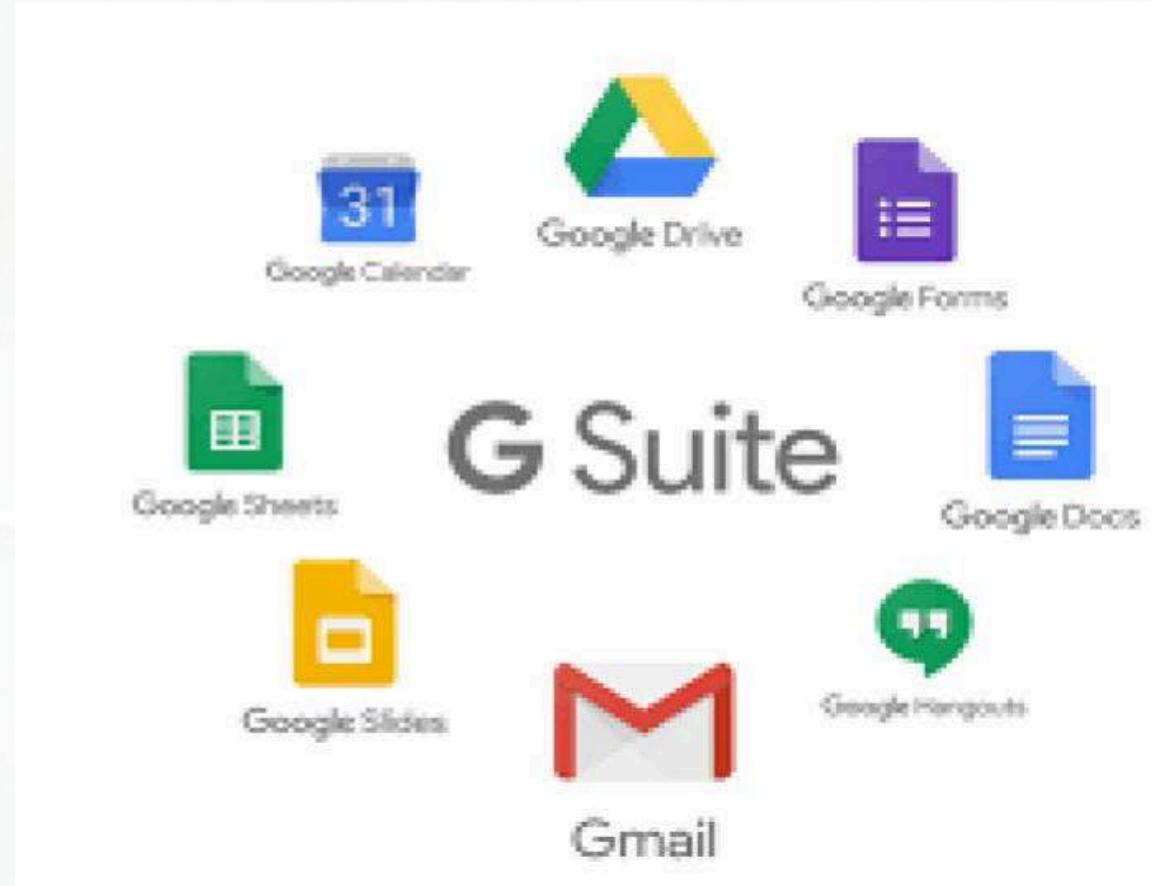
FORMACIÓN BÁSICO: USO PERIFÉRICOS (CORREO/CALENDAR; DRIVE /SITE/ MEET; CORPORATIVOS) Presencial

OBJETIVO:

Desarrollar competencias básicas en el uso del buscador, correo y otras Apps de Google con el objetivo de una mejor comunicación, gestión de la información.

CONTENIDOS

1. Supervisión Área de la tienda
2. Parámetros a analizar en cada área
3. Análisis de cada parámetro
4. Planes de mejora
5. Seguimientos



Dirigido a
Todo el equipo

Modalidad
Presencial

Duración
4 horas

Disponible
Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN FACTURACIÓN RD/RC PORTAL DEL FRANQUICIADO

Presencial

OBJETIVO:

Conocer los aspectos de la facturación de mercancía : Resumen de documentos, RC y anexos adheridos que ayuden a llevar a cabo una mejor revisión diaria de los conceptos facturados en el negocio.

CONTENIDOS

1. Descuento
2. Bonificación
3. Margen
4. Precio Cesión
5. RD
6. RC
7. Anexos
8. Facturas
9. Re-impresión y Almacenamiento
10. Portal del franquiciado

DIA,S.A.		RESUMEN DE DOCUMENTOS			Pag...: 1
NUMERO RESUMEN	FECHA	TIENDA/CONCESION....:	XOOX/ Sagunto/Sagunt	N.I.F.....:	XXXXXXXXXX YYYYYYYY-YYYYYY
0139045	DD/MM/YYYY	AV PRUEBAS TEST 5			
<hr/>					
Num. Documento	Fecha documento	Tipos de documento		Importes	
9.876.692	6/03/2014	Entrega segun pedido		184,25	
9.876.755	6/03/2014	Entrega segun pedido		121,83	
9.876.823	7/03/2014	Entrega segun pedido		7.714,44	
6.317.674	26/02/2014	Rectificacion	900001 Pedido...: 7086574	13,74-	
6.317.675	26/02/2014	Rectificacion	900003 Pedido...: 7086675	6,56	
1.204.927	26/02/2014	Devolucion	100001	61,69-	
1638039	14/01/2014	Entrada G.Directos	Proveedor: 20432	98,42	
1638040	14/01/2014	Devoluc. G.Directos	Proveedor: 20432	23,64-	
20	17/02/2014	Garantia G.Semidirec	Proveedor: 10098	19,16	
25	17/02/2014	Garantia G.Semidirec	Proveedor: 37946	10,34	
12	30/04/2014	Descuento por Cupones		48,41-	
34.262	9/05/2014	Descuento por Ofertas		215,73-	
34.262	5/03/2014	Descuento por Doble Precio		215,73-	
291	4/03/2014	Descuentos empleados		13,54-	
1645	24/01/2014	Cesion de mercancia		6,20	
1646	24/01/2014	Cesion de mercancia		3,82-	
176	18/01/2014	Revaloracion pedidos		43,15	
176	18/01/2014	Revaloracion pedidos		3,15-	

Dirigido a
Franquiciados/
Mano derecha

Modalidad
Presencial

Duración
8 horas

Disponible
Todo el año



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con
el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN: Visitas al almacén/Oficinas Presencial

OBJETIVO:

Fomentar una mejor comprensión de toda la cadena de suministro, desde la recepción de mercancías hasta la gestión de inventario y la preparación de pedidos.

CONTENIDOS

1. Mejorar la comprensión en la cadena de suministros.
2. Fomentar la colaboración.
3. Reducir errores.
4. Optimizar la gestión de inventarios.
5. Incrementar la productividad
6. Fortalecer la comunicación.
7. Aumentar el valor para el cliente.



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

2 horas

Disponible

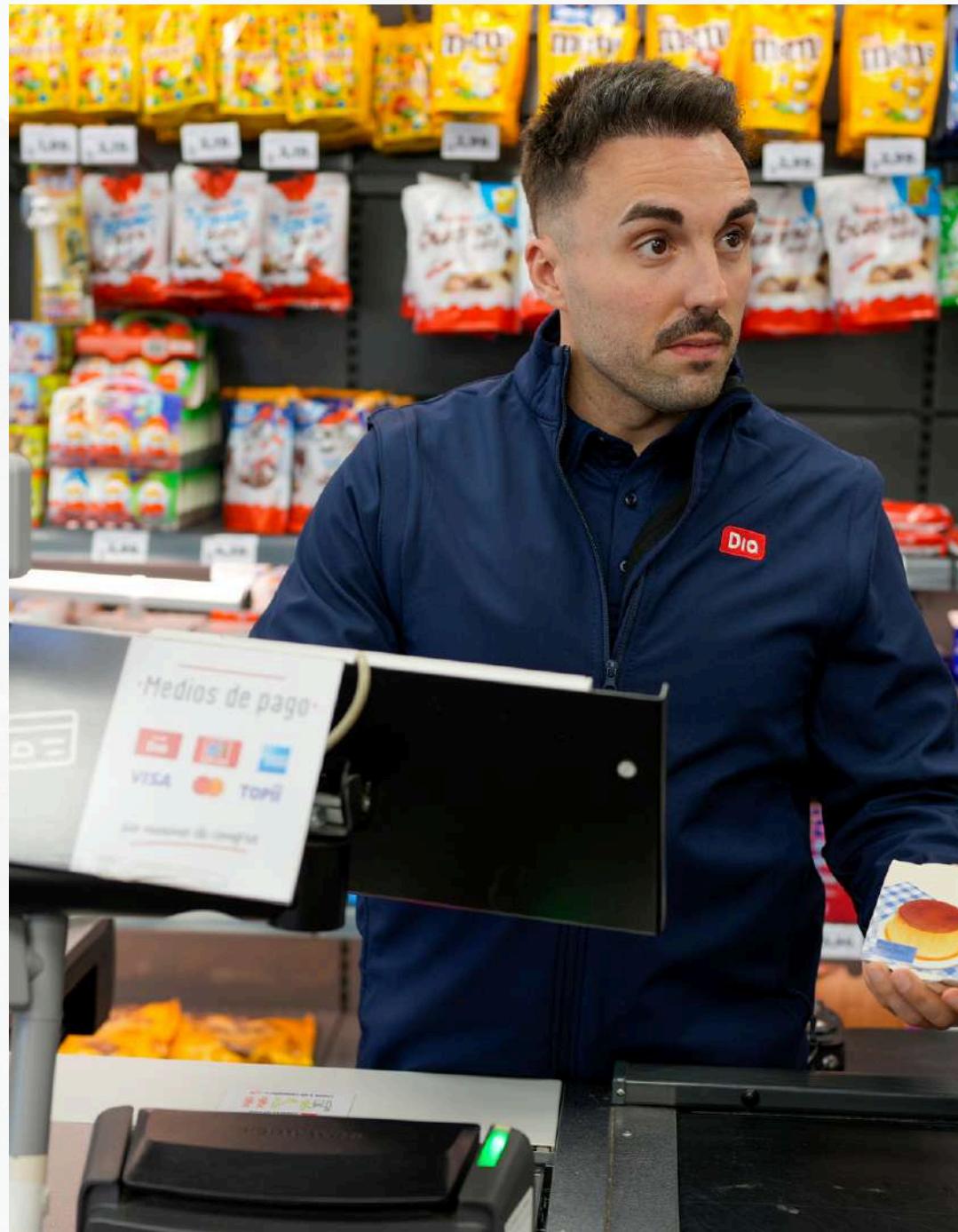
Todo el año



Campus
DIA

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIONES EN HABILIDADES



Para todos los empleados de franquiciados que quieren desarrollar y mejorar sus habilidades en la gestión de equipos, planificación y organización y orientación al cliente y a la venta.

FORMACIÓN EXPERIENCIA CLIENTE PARA VENDER MÁS

Presencial

OBJETIVO:

Proporcionar nuevas herramientas, que nos permitan trabajar con las buenas prácticas, acciones, detalles... que impacten en la experiencia cliente, en el NPS de la tienda, y por tanto en la venta.

CONTENIDOS

1. Datos que mejoran la experiencia del cliente.
¿Estarán relacionados con la venta en nuestras tiendas?
2. Cómo son nuestros clientes en DIA. ¿Los tenemos en cuenta a todos?
3. Gestión de la experiencia cliente. “Pequeños detalles” para vender más.



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

Dirigido a
Franquiciados y MD

Modalidad
Presencial Webinar

Duración
2 horas



FORMACIÓN GESTIÓN DE EQUIPOS

Presencial

OBJETIVO:

Desarrollar las habilidades y comportamientos que van asociados a la gestión, organización y comunicación con los equipos

CONTENIDOS

1. ¿Tengo el equipo humano necesario para desarrollar las actividades propias de la franquicia?
2. Me reconozco como Gestor de equipos.
3. Conozco a mi equipo y su potencial. Fortalezas y debilidades.
4. Cómo me relaciono y me comunico con mi equipo.



Dirigido a
Franquiciados y MD

Modalidad
Presencial Webinar

Duración
2 horas



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN COMUNICACIÓN EFICAZ

Presencial

OBJETIVO:

Reconocer las habilidades y competencias propias, y aprender nuevas herramientas para la gestión, comunicación y resolución de conflictos en un equipo.

CONTENIDOS

1. Entrenar habilidades de comunicación
2. Fortalecer la empatía y la escucha activa para construir relaciones productivas con los colaboradores
3. Proporcionar herramientas para empoderarse



Dirigido a
Franquiciados y MD

Modalidad
Presencial Webinar

Duración
2 horas



Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN Habilidades nuevas prácticas: visitas guiadas con Jefes de zona, Jefe de procesos y operativos

OBJETIVO:

Experimentar una visita comercial con los jefes de zona que ayude a tener una visión de negocio más amplia.

CONTENIDOS

1. Experimentar una visita comercial con los jefes de zona.
2. Revisar con los jefes operativos los procedimientos operativos que establece el MOT.
3. Reforzar la planificación y organización de todas las tareas con un Jefe de procesos.



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

2 horas

Disponible

Todo el año



**Campus
Dia**

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN: AMABILIDAD (VISITAS ESPEJO)

Presencial

OBJETIVO:

Crear una experiencia de cliente positiva y memorable que genere lealtad y confianza, mejorando la satisfacción del cliente y diferenciando al negocio de la competencia.

CONTENIDOS

1. Mejorar la experiencia del cliente.
2. Aumentar la satisfacción.
3. Reforzar los comportamientos asociados a la amabilidad: videos formativos.
4. Incrementar las ventas.



Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Modalidad

Presencial

Duración

2 horas

Disponible

Todo el año



Campus
DIA

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.

FORMACIONES OBLIGATORIAS



Para todos los nuevos empleados de franquiciados que requieran la realización de formaciones específicas y de obligado cumplimiento y que estén asociadas a la actividad del negocio.

FORMACIÓN SEGURIDAD ALIMENTARIA

On-line

OBJETIVO:

Conocer los aspectos básicos de la higiene alimentaria y la responsabilidad que tiene el personal en la manipulación de alimentos para garantizar su seguridad higiénica a lo largo de toda la cadena alimentaria.

CONTENIDOS

1. Principios generales de higiene alimentaria
2. Enfermedades de transmisión alimentaria
3. Higiene personal
4. Limpieza, Desinfección y Control de plagas
5. Sistema de autocontrol APPCC y trazabilidad
6. Etiquetado y alérgenos en alimentación



Para Interesados en esta formación,
ponerse en contacto con el formador de
franquicias de tu Delegación.

Dirigido a
Todo el equipo de tienda

Duración 4 horas **Modalidad** Online

Disponible
Todo el año



FORMACIÓN RENOVACIÓN MANIPULADOR DE ALIMENTOS (Cada 2 años)

OBJETIVO:

Capacitar a los trabajadores que tienen contacto con alimentos, asegurando la seguridad alimentaria y previniendo enfermedades

CONTENIDOS

1. Higiene alimentaria.
2. Contaminación de alimentos.
3. Enfermedades de transmisión alimentaria.
4. Conservación y almacenamiento.
5. Sistemas de Autocontrol.
6. Normativas y alérgenos.



Dirigido a
Todo el equipo de tienda

Duración 4 horas **Modalidad** Online

Disponible
Todo el año

FORMACIÓN PRL BÁSICO PUESTO

Online

OBJETIVO:

Conocer los riesgos a los que están expuestos derivados de las condiciones de seguridad, medio ambiente y ergonomía, así como las medidas preventivas a adoptar en sus puestos de trabajo.

CONTENIDOS

1. Introducción a la evaluación de riesgos laborales y obligaciones del empresario y trabajadores.
2. Riesgos generales y específicos de seguridad.
3. Riesgos Higiénicos y condiciones ambientales qué afectan al puesto de trabajo.
4. Condiciones ergonómicas y psicosociales del puesto de trabajo.
5. Especificaciones para personal especialmente sensible.
6. Medidas preventivas a adoptar.
7. Situaciones de emergencia y primeros auxilios.
8. Teletrabajo



*Para Interesados en esta formación,
ponerse en contacto con el formador de
franquicias de tu Delegación.*

Dirigido a

Todo el equipo de tienda

Duración

2 horas

Modalidad

Online

Disponible

Todo el año



Campus
Dia

FORMACIÓN RECICLAJE PRL (cada 4 años)

Online

OBJETIVO:

Actualizar y reforzar los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores en materia de seguridad y salud laboral.

CONTENIDOS

1. Concepto de seguridad y salud.
2. Identificación de riesgos generales y específicos.
3. Medidas preventivas y de protección.
4. Derechos y deberes del trabajador.
5. Uso de EPIS.
6. Protocolo de actuación en caso de emergencia.



*Para Interesados en esta formación,
ponerse en contacto con el formador de
franquicias de tu Delegación.*



**Campus
DIA**

Dirigido a
Todo el equipo de tienda

Duración 2 horas **Modalidad** Online

Disponible
Todo el año

FORMACIÓN: Prevención del acoso y violencia de género Online

OBJETIVO:

Prevenir la violencia de género que pueden presentarse en el ámbito laboral: el acoso sexual y las agresiones.

CONTENIDOS

1. Concepto de acoso sexual
2. Protocolo contra el acoso
3. Acoso laboral
4. Qué no es acoso laboral
5. Procedimiento de actuación
6. Procedimientos de tramitación de reclamaciones o denuncias
7. Pirámide violencia de género
8. Protocolo acoso
9. No es acoso laboral
10. Garantía Integral de la libertad sexual
11. Procedimiento de actuación



NOVEDAD

Para Interesados en esta formación, ponerse en contacto con el formador de franquicias de tu Delegación.



Dirigido a
Todo el equipo de tienda

Duración 2 horas **Modalidad** Online

Disponible
Todo el año

FORMACIÓN: RGPD - PROTECCIÓN DE DATOS

Presencial

OBJETIVO:

Concienciar y facilitar recomendaciones básicas en materia de protección de datos para el día a día de los empleados de tienda y almacén del Grupo DIA.

CONTENIDOS

1. ¿Qué es un dato personal?
2. ¿Cuáles son los principales derechos que tenemos sobre nuestros datos personales?
3. Casos prácticos
4. ¿Dónde dirigirte?
5. Evaluación.



Para Interesados en esta formación,
ponerse en contacto con el formador de
franquicias de tu Delegación.

FORMACIÓN: DESCONEXIÓN DIGITAL

OBJETIVO:

concienciar sobre el derecho a la desconexión digital y ofrecer herramientas prácticas para aplicarlo correctamente, garantizando el respeto al tiempo de descanso, la conciliación familiar y el bienestar emocional.

CONTENIDOS

1. ¿Qué es la desconexión digital?
2. ¿Qué es el derecho a la desconexión digital?
3. Objetivos de la desconexión digital
4. Marco legal
5. ¿Cómo poner en práctica la desconexión digital?
6. Consecuencias de no respetar la desconexión
7. Conclusión



Para Interesados en esta formación,
ponerse en contacto con el formador de
franquicias de tu Delegación.

MUCHAS GRACIAS