



CÓMO NEGOCIAR EN LA BANCA

Inicio: 8 de febrero

Objetivos

Adquirir consejos y nociones básicas y muy prácticas para poder llevar a cabo unas buenas negociaciones con las entidades financieras.

Destinatarios

Personas que, por su trabajo, tengan relación con entidades financieras (gerentes, empresarios, personas que trabajen en el departamento de contabilidad y finanzas).

Contenido

1. Nociones básicas de los términos financieros
2. Consejos a la hora de pedir financiación
3. Tipo de financiación:
 - Póliza de crédito. El crédito
 - Leasing
 - Factoring
 - Confirmación
 - Renting
 - Línea de descuento
 - Autofinanciación
 - Capital riesgo
 - Otros sistemas de financiación (proveedores, etc...)

Metodología

El curso se desarrolla en el entorno del Campus Empresarial Virtual.

La flexibilidad de este sistema permite al usuario adquirir los conocimientos a su ritmo, anular los desplazamientos y evitar los problemas de disponibilidad horaria.

El aprendizaje que ofrece el curso está guiado por un consultor que asesora a los participantes y también tiene experiencia en procesos formativos y vela por el progreso general de todo el grupo.

Cabe señalar el carácter práctico y aplicable del curso, que tiene en cuenta los intereses actuales de los profesionales y de las empresas que son destinatarios.

Matrícula

140 €

Fecha de inicio del curso

8 de febrero

Duración

Cuatro semanas aproximadamente
(Este curso equivale a 20 horas lectivas)

Certificado

La Cámara entregará un diploma a todas las personas que hayan participado un mínimo del 75% de las actividades del curso.

Formación a medida

Si lo considera de interés, consulte la posibilidad de hacer este programa a medida para su empresa. Puede pedir una propuesta sin compromiso. Le adaptaremos el contenido a sus necesidades.