

ADGN031PO DESARROLLO DEL NEGOCIO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS



250,00 € - 350,00 €

El curso ADGN031PO Desarrollo del Negocio de las Entidades Financieras es una formación de la Familia Profesional de la Administración y Gestión. Con este curso ADGN031PO Desarrollo del Negocio de las Entidades Financieras será capaz de entender la gestión de la tesorería de una empresa financiera para que alcance un correcto nivel de liquidez.

Categorías: [Administración y Gestión](#), [Administración y Oficinas](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#), [Cursos online](#), [Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración	100 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

1. UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE TESORERÍA

1. Función y finalidad de la función financiera en la empresa.
2. - Control de la tesorería: el problema de la liquidez.
3. Aplicaciones de la liquidez.
4. - El activo corriente
5. - El activo no corriente
6. - Los gastos
7. - El reembolso de deudas
8. Orígenes de la liquidez.
9. - El pasivo corriente
10. - El pasivo no corriente
11. - Los ingresos
12. - Las aportaciones de los socios
13. - La desinversión
14. Presupuesto de tesorería. Fuentes de financiación para su elaboración.
15. - Los estados financieros de la empresa
16. - El estado de flujos de efectivo
17. - Los planes de desarrollo de la actividad de la dirección
18. Financiación de los defectos e inversión de los excesos de liquidez
19. - Definición del horizonte temporal
20. - Fórmulas de financiaciones aptas para cada horizonte
21. - Fórmulas de inversión aptas para cada horizonte
22. Elaboración de un presupuesto de tesorería.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS DE OPERACIONES DE RIESGO.

1. La función de auditor.
2. - Definición de empresa y sociedad
3. - Formas societarias y responsabilidad patrimonial

4. - Los grupos empresariales
5. Los estados financieros de las empresas
6. - Los estados financieros de la empresa
7. - El balance
8. - La cuenta de pérdidas y ganancias
9. - El estado de flujos de efectivo
10. - El estado de cambios en patrimonio neto
11. - La memoria
12. Análisis económico.
13. - Los márgenes de la cuenta de resultados
14. - El resultado bruto de explotación y la capacidad de generar liquidez
15. - Análisis del flujo de caja de las operaciones
16. Análisis financiero.
17. - Fuentes de financiación
18. - El plazo de exigibilidad de la deuda
19. - Cálculo del endeudamiento máximo admisible
20. El plazo mínimo de cancelación de la deuda
21. Los grupos empresariales. Información financiera consolidada.
22. - Participaciones entre compañías
23. - Sociedades dominantes, dominadas, multigrupo y asociadas
24. - Los estados financieros consolidados
25. - Análisis del balance consolidado
26. - Análisis de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada
27. La aprobación de una operación de crédito de un grupo empresarial. 2.6.1. Requisitos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MERCADOS FINANCIEROS.

1. Características y tipos de mercados financieros
2. - Concepto y funciones de los mercados financieros.
3. - Los agentes de los mercados financieros.
4. - Clasificación de los mercados financieros.
5. El mercado de renta fija.
6. - Características de los mercados financieros de renta fija.
7. - El mercado de deuda pública.
8. - El mercado de renta fija privada.
9. El mercado de renta variable.
10. - El mercado de valores: concepto y funciones.
11. - La organización del mercado de valores.

12. - Los sistemas de contratación y negociación.
13. - Las órdenes bursátiles.
14. - Los índices bursátiles.
15. El mercado de derivados
16. - Características de los mercados de derivados.
17. - El mercado de derivados financieros.
18. - Los mercados de derivados sobre otros subyacentes.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO DE NEGOCIO

1. Plan de Marketing y Comercial de la Entidad Financiera.
2. - Concepto de plan de Marketing y Comercial
3. - Contenido del plan de Marketing y Comercial
4. - Medición e implementación de mejoras y acciones correctivas
5. Desarrollo de negocio de la entidad financiera.
6. - El Proceso de Venta
7. - Venta Personal
8. - Calidad del servicio financiero
9. - Talento comercial en la entidad financiera
10. Marketing Relacional en la entidad Financiera.
11. - Introducción al Marketing Relacional.
12. - Fases del Marketing Relacional.
13. - El enfoque de la planificación comercial bancaria en la era relacional
14. - El valor en vida de un cliente bancario
15. - Marketing Viral.
16. Reinventar los Servicios Financieros.
17. - Las instituciones financieras y su crisis de identidad y relación
18. - Los consumidores exigen cambios
19. - Reinventar los Servicios Financieros