

NEGOCIACIÓN BANCARIA

PROGRAMA

TEMA 1: EL ACTIVO BANCARIO DE LAS EMPRESAS Y HERRAMIENTAS DEL TEMA

- 1.1. Cuantificación de las relaciones bancarias.
- 1.2. Técnicas del balance banco-empresa.
- 1.3. Cuenta de resultados banco-empresa.

TEMA 2: EL NEGOCIO BANCARIO Y EL RESPONSABLE FINANCIERO EN LA EMPRESA

- 2.1. Cuestiones básicas.
- 2.2 Cuestiones objetivas sobre la entidad.
- 2.3. Cuestiones subjetivas o previsionales sobre la coyuntura.
- 2.4. Cuestiones estratégicas sobre la entidad.
- 2.5. Ppales diferencias entre bancos y cajas de ahorro

TEMA 3: NEGOCIACIÓN BANCARIA: MARCO Y COSTES FINANCIEROS

- 3.1. Qué es una empresa.
- 3.2. Qué es un banco.
- 3.3. Tipos de interés: cómo se fijan.
- 3.4. Marco de la relaciones bancarias.
- 3.5. Errores bancarios.
- 3.6. Marco de negociación
- 3.7. Cómo rebatir el cobro de comisiones bancarias

TEMA 4: PRÁCTICAS BANCARIAS CORRECTAS E INCORRECTAS SEGÚN EL BANCO DE ESPAÑA.

- 4.1. Prácticas bancarias incorrectas y vulneración de normativa habituales.
- 4.2. Prácticas bancarias correctas.
- 4.3. Criterios de buenas prácticas bancarias.

TEMA 5 : DOCUMENTACIÓN DE CONSULTA.

- 5.1 Documentación de consulta

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA OBLIGATORIA:

MÓDULO DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

1. El trabajo y la salud: accidentes y enfermedades debidos al trabajo.
2. Marco normativo en materia de prevención de riesgos laborales.
3. Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos.
4. Riesgos generales y su prevención.
5. Planes de emergencia. Primeros auxilios.

MÓDULO DE SENSIBILIZACIÓN AMBIENTAL

1. Medioambiente y desarrollo sostenible.
2. Biodiversidad y espacios naturales.
3. Energía.
4. Agua.
5. Aire.
6. Residuos
7. Gestión ambiental.

GUIA DE IGUALDAD DE GÉNERO