

COMO NEGOCIAR CON LA BANCA

PROGRAMA

TEMA 1: EL ACTIVO BANCARIO DE LAS EMPRESAS Y HERRAMIENTAS DEL ANÁLISIS EN LAS RELACIONES BANCARIAS.

1. Cuantificación de las relaciones bancarias.
2. Técnicas del balance banco-empresa.
3. Cuenta de resultados banco-empresa.

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

1. Cuestiones básicas.
2. Cuestiones objetivas sobre la entidad.
3. Cuestiones subjetivas o previsionales sobre la coyuntura.
4. Cuestiones estratégicas sobre la entidad.
5. Ppales diferencias entre bancos y cajas de ahorro

TEMA 3: NEGOCIACIÓN BANCARIA: MARCO Y COSTES FINANCIEROS

1. Qué es una empresa.
2. Qué es un banco.
3. Tipos de interés: cómo se fijan.
4. Marco de la relaciones bancarias.
5. Errores bancarios.
6. Marco de negociación
7. Cómo rebatir el cobro de comisiones bancarias.

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

1. Prácticas bancarias incorrectas y vulneración de normativa habituales.
2. Prácticas bancarias correctas.
3. Criterios de buenas prácticas bancarias.

TEMA 5: 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