

## LUGAR DE CELEBRACIÓN

Aulas de Formación Cámara de Comercio  
C/ Amantes, 15 - 3º - 44001 TERUEL

## FECHAS

8 y 9 de junio de 2012  
22 y 23 de junio de 2012

## HORARIO

Viernes de 16:00 -21:00 h.  
Sábado de 09:00-14:00 h.

## IMPARTIDO POR

Luis Ignacio Fernández  
LIFI Consultores

## INFORMACIÓN

Cámara de Comercio e Industria de Teruel  
C/ Amantes, 17 - TERUEL  
Tlf: 978 61 81 91 - Fax: 978 61 81 92  
formacion@camarateruel.com  
www.camarateruel.com

## INSCRIPCIÓN EN

www.aragon.es/Departamentos y  
Organismos Públicos / Instituto Aragonés  
de Empleo / Formación / Cursos

## INSCRIPCIÓN POR RIGUROSO ORDEN DE RECEPCIÓN DE SOLICITUDES

Colabora:

CAJA RURAL  
Fundación Siglo XXI

CÓMO NEGOCIAR CON LA BANCA

formación

TERUEL



Financia:



La Cámara de Comercio e Industria de Teruel organiza el curso "CÓMO NEGOCIAR CON LA BANCA".

## DIRIGIDO A

- Emprendedores, Autónomos, Empresarios y Familias que necesitan negociar con la Banca.
- Profesionales de Finanzas, Marketing, Comunicación y RRHH en Empresas.
- Profesionales por cuenta ajena con responsabilidades en las relaciones con Banca.
- Recientes estudiantes de grado/postgrado que desean complementar su formación.

## OBJETIVOS

- Saber relacionarse, gestionar y sobre todo saber negociar con la Banca.
  - Conseguir la máxima liquidez al menor coste posible.
    - Saber qué producto financiero solicitar y qué documentación aportar.
  - Conocer los puntos clave para negociar en el actual contexto económico.

**EL COSTE DE ESTE CURSO ES DE 285 €  
POR ALUMNO QUE FINANCIA AL 100% EL INAEM.**



## PROGRAMA

### MÓDULO I

Introducción  
Antecedentes financieros  
Futuro inmediato de negociación con la Banca

### MÓDULO II

¿Qué y cómo financiarlo?  
Mercado actual  
Tipos y productos de financiación

### MÓDULO III

Claves Prácticas de negociación con la Banca  
Claves de Negociación  
Anticípate a la Banca

### MÓDULO IV

Expedientes de financiación  
Diagnóstico inicial  
Montaje del expediente  
Presentación en el banco  
Seguimiento y cierre

### MÓDULO V

Casos Prácticos  
Estudio y realización de procesos de solicitud de financiación

### MÓDULO VI

Situaciones financieras "límite"  
Concurso de Acreedores. Características. Preguntas frecuentes

### MÓDULO VII

Teatro de negociación  
Simulación de visitas a Directores de Oficina o Responsables de Riesgos

