

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

