

NEGOCIACIÓN CON ENTIDADES FINANCIERAS

ÁREA FORMATIVA

Finanzas

NIVEL

Cursos monográficos

DURACIÓN

50h

MODALIDAD FORMATIVA

Presencial y Semipresencial

DESTINATARIOS

- Personal interesado en ampliar su formación.

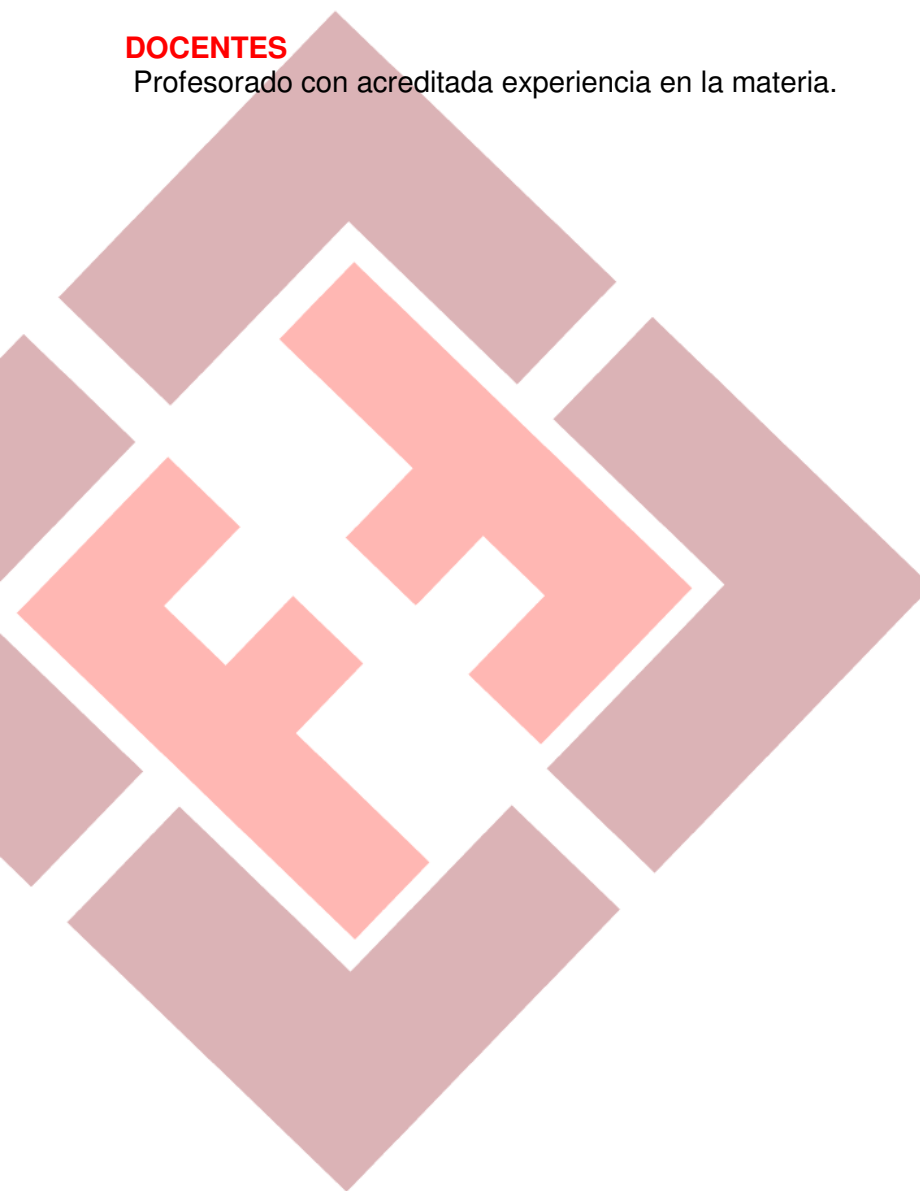
TEMARIO

1. Introducción a la negociación bancaria.....
2. Normas básicas de negociación con las entidades financieras.....
3. Principales objetivos del tesorero en la negociación bancaria.....
4. préstamo..... El
 - 4.1 El plazo.....
 - 4.2 Las garantías.....
 - 4.3 Comisiones y gastos.....
 - 4.4 Modalidades.....
 - 4.5 Los tipos de intereses
 - 4.6 La cobertura de tipos.....
5. arrendamiento financiero El leasing o
 - 5.1 Modalidades financieras.....
 - 5.2 Tipos de leasing.....
 - 5.3 Fiscalidad.....
6. Método de cuantificación y optimización de las relaciones banco-empresa.....

- 6.1 Conocer las necesidades.....
- 6.2 Cuantificación de los costes.....
- 6.3 La valoración de la relación
banco-empresa.....

DOCENTES

Profesorado con acreditada experiencia en la materia.



www.formanor.es info@formanor.es

www.grupoisonor.es info@grupoisonor.es 902 202 145

