



Videoconferencia

Cómo negociar con la banca en 2022

31 de mayo y 13 de junio de 2022

Inscríbete

Profesor:



Jaime Tomás Campá

Director General de IDD, Innovación y desarrollo directivo. Ha cursado estudios de Economía en la Universidad de Barcelona. Master en Dirección y Administración de Empresas por la University of South Carolina. Profesor visitante en Universidades españolas y latinoamericanas.

Consultor especializado en Negocio, Estrategia Bancaria y en Gestión del Riesgo de Crédito. Trabaja proyectos de cambio, transformación y clima humano con equipos directivos de varias empresas. Autor del libro Como analizan las entidades financieras a sus clientes Ed. Gestión 2000.

Fechas: 31 de mayo, martes y 9 de junio, jueves

Sesiones: 2

Horario: de 9:00 a 13:00 h.

Duración: 8 horas

Lugar: formato de videoconferencia

Objetivos

- Explicar los sistemas de análisis de riesgos de las entidades financieras.
- Ver la incidencia de la cesión de negocio de las empresas en la rentabilidad bancaria.

- Conocer los criterios que aplican las entidades financieras en la decisión de riesgo y rentabilidad.
- Conocer los cambios de financiación que se han tenido que tomar con la pandemia y las estrategias que se deben poner en práctica para controlar la situación financiera
- Conocer alternativas de refinanciación y reestructuraciones de deuda
- Conocer las técnicas de negociación con la banca.

Dirigido a

Directores financieros, empresarios y personal del departamento de administración.

Metodología

Se alternarán las presentaciones teóricas con la resolución de casos prácticos.

1. Introducción
 1. El riesgo.
 2. Criterios a tener en cuenta a fin de analizar las operaciones.
 3. Momentos en que existe el factor riesgo.
 4. Factores determinantes del nivel de riesgo.
 5. Causas habituales de problemas en el estudio y la formalización de las operaciones.
2. Causas que afectan a las empresas motivadas por la pandemia
3. Información a utilizar para la valoración del riesgo (I): Información a solicitar al cliente
 1. Introducción.
 2. Información a solicitar al cliente particular.
 3. Información a solicitar a los clientes profesionales, comercios y empresas.
 4. Información a solicitar al sector público.
 5. Información a solicitar al sector inmobiliario.
4. Información a utilizar para la valoración del riesgo (II): Información interna e información a solicitar a terceros.
 1. Introducción.
 2. Información de la entidad financiera de crédito.
 3. Información a solicitar a terceros.
 4. Causas habituales de problemas en la documentación interna y en la información solicitada a terceros.
 5. La visita a la empresa y la elaboración del informe.
5. Aspectos específicos según el tipo de operación
 1. Introducción.
 2. Financiación a corto plazo.
 3. Financiación a largo plazo.
 4. Operaciones con riesgo de firma.
 5. Causas habituales de problemas en las operaciones de financiación.
6. Aspectos específicos según el tipo de cliente
 1. Introducción.
 2. Cliente particular que trabaja por cuenta ajena.
 3. Cliente profesional, comercios y empresas.
 4. Las compensaciones.
 5. El sector público.
7. Situación financiera de las empresas en pandemia y postpandemia
 1. La incidencia financiera con el COVID
 2. Líneas de financiación ICO
 3. Y cuando vence la carencia ¿las empresas tienen capacidad de pago suficiente?
 4. La incidencia del aval del ICO y del aval personal de los socios (aval solidario)
 5. Cómo renegociar situaciones difíciles
8. Aspectos cualitativos de la empresa
 1. Introducción.
 2. Análisis del funcionamiento.
 3. Concentraciones y dependencias.
 4. Factores de éxito y de fracaso de las empresas.
9. Aspectos cuantitativos de la empresa
 1. Introducción.
 2. Los estados contables.
 3. Análisis patrimonial y financiero.
 4. Movimientos a través de los extractos bancarios.
 5. Análisis económico.

6. Análisis de la rentabilidad y la autofinanciación.
7. Análisis del fondo de maniobra.
10. Seguimiento del riesgo
 1. Introducción.
 2. Seguimiento del riesgo con particulares.
 3. Seguimiento del riesgo con empresas.
11. Negociación empresa / Entidad Financiera
 1. Principios básicos de la negociación comercial.
 2. El entorno del cliente.
 3. Negociación competitiva – negociación cooperativa.
 4. Pasos de la negociación.

Derechos de matrícula

Socios/as: 240 €

No socios/as: 350 €

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. El Club de Marketing gestiona a los/as socios/as gratis la tramitación.

Inscripciones:

A través de la web, con al menos dos días de antelación. Si queda menos tiempo, insíbete o llámanos y te confirmaremos si disponemos de plazas libres.

Para información: Tfno. 948 290155

Bonificaciones de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo

Los/as socios/as pueden solicitar la tramitación gratuita de las bonificaciones, indicándolo en la inscripción a través de la web, con al menos dos días de antelación.