

“NEGOCIAR CON ÉXITO EN EL BANCO”

PRESENTACIÓN

¿Por qué aprender a negociar con el banco?

En la negociación bancaria, una de las partes es un experimentado profesional de la misma, mientras que la otra es un “amateur” con más o menos habilidad. La concesión de financiación necesaria puede ser el motivo de que un proyecto empresarial fracase. Además, los gastos bancarios suponen un apartado importante en la cuenta de resultados.

Hay aspectos concretos que se repiten en todas las negociaciones bancarias y que son fáciles de mejorar con la atención oportuna. Tras conocer estas claves e integrarlas, cada nueva negociación será más exitosa y servirá de práctica para seguir desarrollando esta habilidad.

¿Cómo conseguir más financiación al mejor precio?

Este taller está pensado para que los asistentes al mismo aprendan como conseguir más financiación de los bancos, negociar las mejores condiciones económicas (intereses y comisiones) manejando los distintos tipos de financiación, e integren técnicas de negociación que sirvan para cualquier situación.

PROGRAMA (16 horas)

1.- Conocer la fotografía de una empresa a partir del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. Ejercicio para entender el balance de tu empresa y elaborar el balance ideal de la misma.

2.- Conocer los criterios que siguen los bancos a la hora de conceder préstamos. Practicaremos como dar el mejor perfil a tu empresa y a tu proyecto para conseguir más financiación.

3.- Conocer las condiciones de la cuenta de crédito, línea de descuento, préstamos, leasing y renting. Practicaremos como negociar estas condiciones y que el producto te convenga más.

4.- Aprender a negociar a partir de unas situaciones concretas: "suave con las personas, duro con el problema", y conceptos de inteligencia emocional. Se extraerán conclusiones de todo lo explicado para cualquier negociación, venta y relaciones en general. Role play de negociaciones, venta y otros

HORARIO, FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

MAYO-2009						
L	M	Me	X	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Horario de mañana: 9:30 - 14:30 horas

Horario de tarde: 16:00 - 19:00 horas

Aula de Proyectos

Escola Técnica Superior de Enxeñaría

Rúa Lope Gómez de Marzoa, s/n, Campus Sur

15782 Santiago de Compostela

DESTINATARIOS

Emprendedores, empresarios y directivos que deseen mejorar su capacidad de negociación ante las entidades financieras y conocer mejor los puntos fuertes y débiles de su empresa.

METODOLOGÍA

La metodología a seguir durante la realización del taller, será eminentemente práctica y participativa, compatibilizándose el aprendizaje teórico con la realización de ejercicios prácticos y simulaciones.

PERFIL DEL DOCENTE

DANIEL ÁLVAREZ LAMAS

Licenciado en Economía. Especialización directiva en IESE, Instituto de empresa y Otto Walter. Practitioner de PNL por el Instituto Internacional de PNL. Miembro de Internacional Coach Federation.

Directivo del BBVA en excedencia. Consultor de entrenamiento directivo y organización empresarial. Coach directivo.

Director de programas de habilidades directivas de la Escuela de Finanzas (A Coruña) . Coach del Programa de Competencias Directivas para Entidades Financieras.

PRECIO (*Precio real del seminario por alumno: 200 €*)

Las empresas vinculadas a **UNINOVA**, **UNIRISCO** y **EMPRESA CONCEPTO** podrán beneficiarse de la realización de este curso de forma ***gratuita***.*

150 € miembros de la comunidad universitaria

175 € público en general

MATRÍCULA

PLAZO DE INSCRIPCIÓN: del 28 de abril al 19 de mayo de 2009

Para formalizar la matrícula se deberá seguir la siguiente secuencia de pasos:

1.- Complimentar la "ficha de inscripción" y remitirla a la siguiente dirección de correo electrónico: enu@usc.es

2.- Cuando se confirme la inscripción (será vía mail o vía telefónica), **no antes**, ingresar en el plazo de dos días siguientes, la cantidad a pagar en el número de cuenta abajo indicado.

3.- Inmediatamente formalizado el ingreso se deberá **enviar** por fax al número 981 54 70 77, una **copia del justificante de la transferencia bancaria** realizada dirigida a la ESCUELA DE NEGOCIOS UNIEMPRENDE. También se admite el envío de la citada copia escaneada a la siguiente dirección de correo electrónico enu@usc.es, o la entrega en mano a la dirección abajo indicada (Contacto Iria Fontela Fernández).

4.- Recibidos la ficha de inscripción y el justificante, se confirmará mediante correo electrónico o vía telefónica su matriculación en el seminario.

* Las empresas vinculadas a UNINOVA, UNIRISCO y EMPRESA CONCEPTO únicamente deberán tener en cuenta a la hora de realizar la matrícula de la acción formativa el punto nº 1 del siguiente apartado.

INFORMACIÓN

Nº DE CUENTA	CONCEPTO
2091 0387 40 3110000209 Caixa Galicia Pavillón Estudiantil. Campus Sur. Santiago de Compostela	CURSO UNIEMPRENDE "Negociar con éxito en el banco"



900 100 981 / 981 59 44 88, ext. 16258

@ enu@usc.es

Edificio Cactus, Campus Sur, 15782, Santiago de Compostela