

“NEGOCIAR CON VENTAJA 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 la financiación precisa puede ser el motivo de que un proyecto empresarial fracase. Además, los gastos bancarios suponen un apartado importante en la cuenta de resultados, más si cabe, tras la reciente espectacular subida de los tipos de interés.

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 (4 horas)

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

2.- **Conocer las condiciones de cuenta de crédito, línea de descuento, préstamos, leasing y renting.** Practicaremos como negociar estas condiciones y comprobaremos que producto te conviene más.

3.- **Aprender a negociar a partir de unas situaciones concretas: suave con las personas, duro con el problema.** En los puntos anteriores se aplicará esta máxima de la negociación eficaz.

HORARIO, FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

JUNIO-2008						
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						

Viernes 27: de 16:00 a 20:00 horas

**Aula de formación del Edificio Cactus
Campus Sur da Universidade de Santiago**

DESTINATARIOS

Gente de empresa, miembros de la comunidad universitaria, emprendedores y público en general

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. Programa de PNL por R. Dilts e S. Gilligan.

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

55 € miembros de la comunidad universitaria

65 € público en general

MATRÍCULA

PLAZO DE INSCRIPCIÓN: del 4 al 20 de junio de 2008

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: uniemprende@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 UNIEMPRENDE. También se admite el envío de la citada copia escaneada al siguiente correo electrónico uniemprende@usc.es, o la entrega en mano en la dirección abajo indicada (Contacto Iria Fontela Fernández).

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

INFORMACIÓN

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

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

@ **uniemprende@usc.es**

Edificio Cactus, Campus Sur, 15782, Santiago de Compostela