

MÁSTER EN DIRECCIÓN FINANCIERA Y BOLSA



TEMARIO

MÓDULO I. SISTEMA FINANCIERO

Sistema Financiero: Conceptos Generales

Intermediarios Financieros

Los Mercados Financieros

Funciones del Banco de España

Las Entidades de Crédito

Los Bancos

Las Cajas de Ahorro

Las Cooperativas de Crédito

El Dinero

Los Planes y Fondos de Pensiones en España

MÓDULO II. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS (I)

Las Cuentas

Instrumentos de Cobro y Pago en las Entidades de Crédito

Los Bonos y Obligaciones

Las Letras del Tesoro

Imposiciones a Plazo

Los Fondos de Inversión

Los Seguros de Ahorro

MÓDULO III. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS (II)

Préstamos al Consumo

TEMARIO

Préstamos de Garantía Hipotecaria

Préstamos con Carencia

Otros Métodos de Amortización de Préstamos

Los Préstamos en Divisas

Otras Formas de Financiación a Largo Plazo: Leasing y Renting

MÓDULO IV. LA BOLSA (I)

Las Acciones

La Bolsa: Conceptos

La Compra-Venta de Acciones

El Ibex 35

Los Mercados de Futuro

El Mercado de Opciones

MÓDULO V. LA BOLSA (II)

Generalidades sobre Métodos de Análisis en el Mercado Bursátil

Análisis Fundamental

El Análisis Técnico

MÓDULO VI. LA BOLSA (III)

Legislación

MÓDULO VII. ATENCIÓN AL CLIENTE Y CALIDAD EN EL SERVICIO

El Servicio y la Calidad en las Entidades Financieras: Conceptos Generales

La Trascendencia y la Calidad en el Servicio en Entidades Financieras

TEMARIO

Los Certificados de Calidad

La Calidad en las Empresas de Servicios

Atención al Público en Entidades Financieras

La Atención al Público: Orientación hacia el Cliente en Entidades Financieras

El Programa de Atención al Público en las Entidades Financieras

La Evaluación del Servicio en Entidades Financieras

Principios de Calidad en el Servicio: Una Visión General

MÓDULO VIII. TÉCNICAS DE COMERCIALIZACIÓN

Autoconocimiento Personal

Análisis del Cliente

Análisis del Proceso de Adquisición

Modo de Descubrir los Motivos del Cliente

La Entrevista

La Demostración

MÓDULO IX. INTRODUCCIÓN A LA DIRECCIÓN DE MARKETING

El Plan de Marketing

Análisis

Análisis DAFO

Los Objetivos

La Selección de Estrategias

Realización y Control del Plan de Marketing



"El mayor capital de la empresa actual es su personal cualificado"

TEMARIO

El Marketing de Ataque y Defensa

Concepto de Marketing Estratégico

MÓDULO X. DIRECCIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES

El Director Comercial: Concepto y Funciones

La Planificación del Proceso Comercial

La Organización del Equipo Comercial

Planificación del Personal del Equipo Comercial

La Selección de Personal

La Capacidad Comercial del Equipo

La Formación del Equipo Comercial

El Rendimiento del Equipo Comercial

La Motivación Económica del Equipo Comercial

La Motivación Personal del Equipo Comercial

El Control de la Actividad Comercial

MÓDULO XI. HABILIDADES DIRECTIVAS

La Comunicación Total

Estudio de la Personalidad, las Apariencias y la Conducta

Proxémica: La Ocupación y el Espacio

Los Contactos

Las Culturas

La Expresión Corporal Animal

TEMARIO

La Expresión Corporal

Grafología

La Negociación como Fuente de Relación Comercial

Distintas Formas de Negociar en una Relación Comercial

Tratamiento de las Objeciones en el Proceso de Negociación

MÓDULO XII. CONTABILIDAD BANCARIA (I)

Los Principios y Normas de Contabilidad para Entidades de Crédito y Ahorro

El Neto

El Pasivo

El Activo

Operaciones

La Cuenta de Resultados

Estados Financieros Consolidados

Contabilidad de Costes

Informes de Rentabilidad

MÓDULO XIII. CONTABILIDAD BANCARIA (II)

Anexo 1. Estados Reservados y Públicos de Entidades de Crédito

Anexo 2. Circular 4/91 del Banco de España y Modificaciones

MÓDULO XIV. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (I)

NIC 1. La Presentación de Estados Financieros

NIC 2. Las Existencias

TEMARIO

NIC 7. Estados de Flujo de Efectivo

NIC 8. Ganancia o Pérdida Neta del Ejercicio, Errores Fundamentales y Cambios en las Políticas Contables

NIC 10. Hechos Posteriores a la Fecha del Balance

NIC 11. Contratos de Suspensión

NIC 12. Impuesto sobre las Ganancias

NIC 14. Información Financiera por Segmentos

NIC 15. Información para Reflejar los Efectos de los Cambios de los Precios

MÓDULO XV. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (II)

NIC 16. El Inmovilizado Material

NIC 17. Arrendamientos

NIC 18. Ingresos Ordinarios

NIC 19. Retribuciones a los Empleados

NIC 20. Contabilización de las Subvenciones Oficiales de Información a Revelar sobre Ayudas Públicas

NIC 21. Efectos de las Variaciones en los Tipos de Cambio de la Moneda Extranjera

MÓDULO XVI. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (III)

NIC 22. Combinaciones de Negocios

NIC 23. Coste por Intereses

NIC 24. Información a Revelar sobre Partes Vinculadas

NIC 26. Contabilidad Financiera e Información Financiera sobre Planes de Prestaciones por Retiro

TEMARIO

NIC 27. Estados Financieros Consolidados y Contabilización de Inversiones en Dependientes

NIC 28. Contabilización de Inversiones en Empresas Asociadas

NIC 29. Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias

NIC 30. Información a Relevar en los Estados Financieros de Bancos y Entidades Financieras similares

NIC 31. Información Financiera de los Intereses en Negocios Conjuntos.

NIC 33. Ganancias por Acción

MÓDULO XVII. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (IV)

NIC 34. Información Financiera Intermedia

NIC 35. Explotaciones en Interrupción Definitiva

NIC 36. Deterioro del Valor de los Activos

NIC 37. Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes

NIC 38. Activos Intangibles

NIC 40. Inmuebles de Inversión

NIC 41. Agricultura

MÓDULO XVIII. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

La Información Financiera

Las Cuentas Anuales

Análisis Financieros

Análisis Económico

Ejercicios Resultados de Formulación de Cuentas Anuales



"El mayor capital de la empresa actual es su personal cualificado"

TEMARIO

MÓDULO XIX. FINANCIACIÓN Y VALORACIÓN DE EMPRESAS

La Financiación Propia

La Financiación Externa

Valoración de Empresas: Generalidades

Método de Valoración de Empresas: Métodos Basados en el Balance

Método de Valoración de Empresas: Métodos Basados en la Cuenta de Resultados

Método de Valoración de Empresas: Métodos Basados en el Fondo de Comercio

Método de Valoración de Empresas: Métodos Basados en el Descuento de Flujos de Fondos

Método de Valoración de Empresas: Métodos Basados en la Creación de Valor

Método de Valoración de Empresas: Métodos Basados en la Teoría de las Opciones

MÓDULO XX. MATEMÁTICAS FINANCIERAS

Interés Simple y Compuesto

Descuento Simple Comercial y Racional. Descuento Compuesto

Sustitución de Capitales: Vencimiento Medio y Común

Aplicación del Vencimiento Medio

Cuentas Corrientes con Interés

Tantos y Porcentajes

Regla de Conjunta

Progresiones

Repartos Proporcionales

TEMARIO

Rentas

Amortización de Préstamos

Amortización de Empréstitos

Los Títulos-Valores

MÓDULO XXI. NORMAS COMERCIALES Y MERCANTILES

El Comercio como Actividad Económica

Introducción al Derecho Mercantil

Sujetos de la Actividad Mercantil

Los Empresarios Sociales

Títulos Valores

El Cheque

El Pagaré

La Letra de Cambio

Protección del Empresario y del Tráfico Mercantil

El Registro Mercantil

Los Contratos Mercantiles

