

“NEGOCIAR CON ÉXITO NO BANCO”

PRESENTACIÓN

¿Por qué aprender a negociar co banco?

Na negociación bancaria, unha das partes é un experimentado profesional da mesma, mentras que a outra é un “amateur” con máis ou menos habilidade. A concesión da financiación precisa pode ser o motivo de que un proxecto empresarial fracase. Ademáis, os gastos bancarios supoñen un apartado importante na conta de resultados.

Hai aspectos concretos que se repiten en tódas as negociacións bancarias e que son fáciles de mellorar coa atención oportuna. Tras coñecer estas claves e integralas, cada nova negociación será máis exitosa e servirá de práctica para seguir desenvolvendo esta habilidade.

¿Cómo conseguir máis financiación ao mellor prezo?

Este taller está pensado para que os asistentes ao mesmo aprendan como conseguir máis financiación dos bancos, negociar as mellares condicións económicas (intereses e comisións) manexando os distintos tipos de financiación, e integren técnicas de negociación que sirvan para calquera situación.

PROGRAMA (16 horas)

1.- Coñecer a fotografía dunha empresa a partir do balance e a conta de pérdidas e ganancias. Exercicio para entender o balance da túa empresa e elaborar o balance ideal da mesma.

2.- Coñecer os criterios que seguen os bancos á hora de conceder préstamos. Practicaremos como dar o mellor perfil a túa empresa e do teu proxecto para conseguir máis financiación.

3.- Coñecer as condicións da conta de crédito, liña de desconto, préstamos, leasing e renting. Practicaremos como negociar estas condicións e que produto che convén máis.

4.- Aprender a negociar a partir dunhas situacións concretas: "suave coas persoas, duro co problema", e conceptos de intelixencia emocional. Extraeranse conclusións de todo o explicado para calquera negociación, venta e relacións en xeral. Role plan de negociacións, venta e outros

HORARIO, DATAS E LUGAR DE CELEBRACIÓN

MAIO-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 mañá: **9:30 - 14:30 horas**

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

Aula de Proxectos

Escola Técnica Superior de Enxeñaría

Rúa Lope Gómez de Marzoa, s/n, Campus Sur
15782 Santiago de Compostela

DESTINATARIOS

Emprendedores, empresarios e directivos que desexen mellorar a súa capacidade de negociación ante as entidades financieras e coñecer mellor os puntos fortes e débiles da súa empresa.

METODOLOXÍA

A metodoloxía a seguir durante a realización do taller, será eminentemente práctica e participativa, compatibilizándose a aprendizaxe teórica coa realización de exercicios prácticos e simulacións.

PERFIL DO DOCENTE

DANIEL ÁLVAREZ LAMAS

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

Directivo do BBVA en excedencia. Consultor de entrenamiento directivo e organización empresarial. Coach directivo.

Director de programas de habilidades directivas da Escola de Finanzas (A Coruña) . Coach do Programa de Competencias Directivas para Entidades Financieras.

PREZO (*Prezo real do seminario por alumno: 210 €*)

150 € membros da comunidade universitaria

175 € público en xeral

As empresas (e proxectos empresariais) vinculadas a **UNINOVA, UNIRISCO e EMPRESA CONCEPTO** poderán beneficiarse da realización deste curso de forma ***gratuita***. *

* As empresas e/ou proxectos empresariais vinculadas a UNINOVA, UNIRISCO e EMPRESA CONCEPTO únicamente deberán ter en conta á hora de realizar a matrícula da acción formativa o punto nº 1 do seguinte apartado. (Poderá asisitir á acción formativa un alumno/a por empresa)

MATRÍCULA

PRAZO DE INSCRICIÓN: do 28 de abril ao 19 de maio de 2009

Para formalizar a matrícula deberase seguir a seguinte secuencia de pasos:

Para formalizar a matrícula deberase seguir a seguinte secuencia de pasos:

1.- Cumprimentar a "ficha de inscrición" e remitila á seguinte dirección de correo electrónico: enu@usc.es

2.- Cando se confirme a inscrición (será vía mail ou vía telefónica), **non antes**, ingresar no prazo de dous días seguintes, a cantidade a pagar no número de conta abaixo indicado.

3.- Inmediatamente formalizada o ingreso deberase **enviar** por fax ao número 981 54 70 77, unha **copia do xustificante da transferencia bancaria** realizada dirixida a ESCOLA DE NEGOCIOS UNIEMPRENDE. Tamén se admite o envío da citada copia escaneada ao seguinte correo electrónico enu@usc.es, ou a entrega en man na dirección abaixo indicada (Contacto Iria Fontela Fernández).

4.- Recibidos a ficha de inscrición e o xustificante, confirmarase mediante correo electrónico ou vía telefónica a súa matriculación no seminario.

INFORMACIÓN

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



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

@ eu@usc.es

Edificio Cactus, Campus Sur, 15782, Santiago de Compostela