



Curso Online de Finanzas para Comerciales

Conozca y domine los términos y actuaciones que le permitan tener una visión completa de las finanzas de su empresa desde la perspectiva de la función comercial.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Presentación

En la dinámica actual es cada vez más importante para las empresas evaluar los efectos financieros que pueden generar sus decisiones comerciales. Una actuación comercial que no contemple los efectos que esto supone para las finanzas de la empresa puede generar importantes problemas. Cualquier decisión empresarial aparentemente no financiera produce resultados económicos financieros a un corto o largo plazo.

Por ello, todo directivo o responsable del área comercial con una formación no financiera se ve en la creciente necesidad de tomar decisiones haciendo uso de información que le permita:

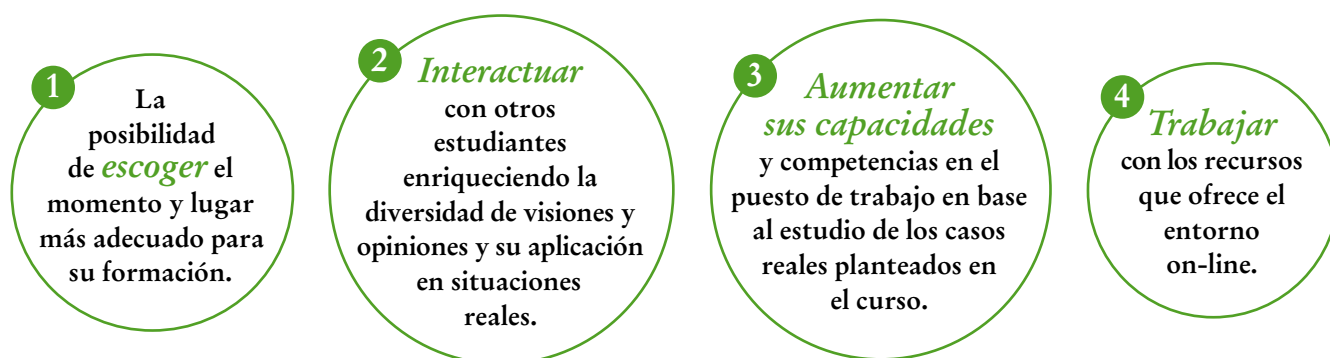
- Comprender el contenido de la información contable.
- Dominar las herramientas y metodologías para la confección y control de costes y presupuestos.
- Saber analizar la información económico-financiera de su empresa y formular diagnósticos que tengan relación con el departamento.

Este curso está pensado para que los responsables y todo el personal de los departamentos comerciales conozcan y dominen los conceptos financieros necesarios para planificar las actividades y las políticas de su área, todo ello de una manera práctica y utilizando casos reales que faciliten la comprensión de los temas expuestos.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Objetivos del curso:

- Conocer los conceptos y términos financieros aplicados al ámbito comercial.
- Identificar cuáles son las repercusiones de las decisiones comerciales en las finanzas generales de la empresa.
- Conocer qué técnicas han de aplicarse para cifrar y defender el presupuesto publicitario o comercial de la organización.
- Aprender a calcular la cifra de venta necesaria para alcanzar los objetivos previstos.
- Realizar un análisis económico básico de la cuenta de resultados.
- Conocer las herramientas que se utilizan para el control económico de una empresa.
- Aprender a leer, ordenar e interpretar una cuenta de resultados.
- Proporcionar conocimientos financieros básicos para entender los conceptos tratados en reuniones económicas.
- Analizar los resultados del ejercicio y el control de costes e ingresos.
- Conocer diversos métodos de análisis de inversiones para la realización de los nuevos proyectos.

“ Conocer los efectos económicos de las acciones comerciales puede evitar la toma de decisiones que perjudiquen financieramente a la empresa”

Dirigido a:

Directivos y responsables de departamentos comerciales, así como a cualquier persona que debiendo tomar decisiones de tipo comercial se plantee los efectos de dichas decisiones en la estructura financiera de la empresa.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. La cuenta de resultados analítica

4 horas

Todo directivo de áreas comerciales debe aunar a su faceta comercial un conocimiento suficiente de todos los instrumentos de análisis económico que tenga a su disposición. Este conocimiento le permitirá ver los puntos fuertes y débiles de la organización y será de gran ayuda para diseñar la estrategia más adecuada para la consecución de sus objetivos. Cualquier otra forma de dirección más intuitiva, que no contemple el análisis de los datos entre sus prioridades, puede llevarle al fracaso.

1.1. Origen y sentido:

- 1.1.1. Instrumentos del análisis económico financiero.
- 1.1.2. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- 1.1.3. Otros instrumentos.
- 1.1.4. Origen y sentido de la cuenta de resultados.

1.2. Estructura y ordenación de la cuenta de resultados.

MÓDULO 2. Formalización de la cuenta de resultados

16 horas

2.1. Clasificación de las partidas:

- 2.1.1. Ventas.
- 2.1.2. Costes de explotación.
- 2.1.3. Resto de costes.
- 2.1.4. Ordenación de la cuenta de resultados.

2.2. Margen:

- 2.2.1. Concepto y tipos de margen (Margen bruto, BAIT, EBITDA).
- 2.2.2. Imputación de los costes al producto.

2.3. Cash Flow real y teórico.

MÓDULO 3. Interpretación de la cuenta de resultados

20 horas

3.1. Análisis del resultado.

3.2. Ratios de la cuenta de resultados:

- 3.2.1. Ratios de rotación.
- 3.2.2. Evolución de ventas y margen.
- 3.2.3. TAM.

3.3. Acciones comerciales:

- 3.3.1. Acciones pull.
- 3.3.2. Acciones push.

3.4. Punto muerto:

- 3.4.1. Determinación del punto muerto.
- 3.4.2. Cálculo de ventas o unidades necesarias para obtener un resultado positivo.

MÓDULO 4. Métodos para el análisis de la viabilidad de los proyectos comerciales

20 horas

4.1. Presupuesto:

- 4.1.1. Inversión necesaria para el proyecto.
- 4.1.2. Determinación y técnicas del importe de las partidas de gasto. Presupuesto base cero.
- 4.1.3. Análisis de desviaciones.

4.2. Rentabilidad financiera:

- 4.2.1. Rendimiento del activo.
- 4.2.2. Factores del rendimiento del activo.
- 4.2.3. Rendimiento del pasivo.
- 4.2.4. Factores de la rentabilidad del capital propio.
- 4.2.5. Apalancamiento financiero.
- 4.2.6. Otros ratios de rentabilidad.

4.3. Indicadores de rentabilidad dinámica:

- 4.3.1. Flujos de caja.
- 4.3.2. Valor Actual Neto (VAN).
- 4.3.3. Tasa de Retorno (TIR).
- 4.3.4. VAN versus TIR.
- 4.3.5. Payback.
- 4.3.6. Otros criterios de valoración adicional a proyectos de inversión.

Autores



Alejandro Fornt

Economista y MBA por ESADE. Ha trabajado como Director Financiero y Controller en empresas de distintos sectores. En la actualidad es Director de Administración de Fira de Barcelona.

Josep Gassol

Economista y Máster en Dirección de Empresas Urbanísticas e Inmobiliarias por la UAB. Director de Contabilidad y Administración de Vertex Grupo Inmobiliario.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

