



Seminari: COM NEGOCIAR AMB LA BANCA

PRESENTACIÓ I OBJECTIUS

Aprendre consells i nocions bàsiques, i molt pràctiques, per poder dur a terme unes bones negociacions amb les entitats financeres.

DIRIGIT A

En aquests moments de crisi les gestions bancàries i els coneixements són fonamentals per poder portar una bona gestió/negociació amb les entitats financeres.

Aquest seminari va adreçat a persones que pel seu treball tinguin relació amb entitats financeres (gerents, empresaris, persones que treballin al departament de comptabilitat i finances).

METODOLOGIA

El programa es desenvoluparà amb una metodologia orientada a la pràctica, alternant l'exposició conceptual del professor amb la resolució de casos pràctics i simulacions, i la dinàmica de grup per tal d'assegurar l'assoliment dels coneixements i el desenvolupament dels conceptes.

DIA DE CELEBRACIÓ

Dilluns, 6 de juliol de 2009.

HORARI

De 16.30 a 21.30 h.

DURADA

5 hores

DRETS D'INSCRIPCIÓ

50 € per assistent.

INSCRIPCIONS i LLOC DE CELEBRACIÓ

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tortosa

C. Cervantes, 7

43500 Tortosa

Tel. 977-441537

Fax. 977-444370

Email. emontagut@cambrescat.es

CONTINGUT

- 1.-Nocions dels termes financers (Euribor, Tae, Cirbe, Rai, lcf...).
- 2.-Consells a l'hora de demanar finançament. Explicació de casos pràctics i d'informació que ajudi a poder negociar correctament amb les entitats bancàries.
- 3.-Tipus de finançament:

Pòlissa de crèdit. El crèdit

Leasing

Factoring

Confirming

Renting

Línia de descompte

Autofinançament

Capital risc

Altres sistemes de finançament (proveïdors..)

- 4.-Tècniques de negociació.

Seminari: COM NEGOCIAR AMB LA BANCA

FULL D'INSCRIPCIÓ

Nom i cognoms:..... Data naixement:

Adreça: D.N.I.:

CP i Població: .. Telèfon:

Empresa: N.I.F.

Adreça: CP i Població:

Telèfon: Fax:

Email: Web:

Signatura i segell de l'empresa