

MÁSTER EN GESTIÓN DE COBROS Y LIQUIDEZ

FINC004

www.escuelafintech.com



Certificación universitaria internacional

Escuela asociada a:





DESTINATARIOS

El **Máster en Gestión de Cobros y Liquidez** va dirigido a todas aquellas personas que deseen ampliar sus conocimientos en el ámbito de las finanzas empresariales. A lo largo de la formación, el alumno estudiará el sistema financiero español y los distintos tipos de productos financieros, tanto de inversión como de financiación, así como los documentos de cobro y pago que se utilizan para gestionar y controlar la tesorería en una empresa. Una vez adquiridos estos conocimientos, el temario profundizará en el análisis de la liquidez en una empresa mediante ratios de capital corriente, índices de endeudamiento e índices de solvencia. Por otro lado, el estudiante aprenderá a gestionar la tesorería de una empresa mediante el análisis de las pérdidas y ganancias y la teoría de las cuentas. Además, conocerá el marco legislativo de la morosidad y aprenderá a gestionar los cobros a deudores tanto por vía judicial como extrajudicial.



MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

El alumno puede solicitar **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



DURACIÓN

La duración del curso es de 900h.



IMPORTE

Importe Original: 840€

Importe Actual: 420€



CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica la “**MÁSTER EN GESTIÓN DE COBROS Y LIQUIDEZ**”, de FINTECH SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

El alumno tiene la opción de solicitar junto a su diploma un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además, podrá solicitar una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 36 ECTS.



CONTENIDO FORMATIVO

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL Y ACTIVIDADES FINANCIERAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

1. El Sistema Financiero
 - Características
 - Estructura
2. Evolución del Sistema Financiero
3. Mercados financieros
 - Funciones
 - Clasificación
 - Principales mercados financieros españoles
4. Los intermediarios financieros
 - Descripción
 - Funciones
 - Clasificación: bancarios y no bancarios
5. Activos financieros
 - Descripción
 - Funciones
 - Clasificación
6. Mercado de productos derivados
 - Descripción
 - Características
 - Tipos de mercados de productos derivados: futuros, opciones, swap

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRODUCTOS FINANCIEROS

1. Definición de producto financiero
2. Productos Financieros de Inversión
 - Renta Variable
 - Renta Fija
 - Derivados
 - Fondos de Inversión
 - Estructurados
 - Planes de Pensiones
3. Productos Financieros de Financiación
 - Préstamos
 - Tarjeta de Crédito
 - Descuento Comercial
 - Leasing
 - Factoring
 - Confirming

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTOS DE COBRO Y PAGO EN LA GESTIÓN DE TESORERÍA

1. Documentos de cobro y pago en forma convencional o telemática
 - Recibos domiciliados on line
 - Preparación de transferencias on line para su posterior firma
 - Confección de cheques
 - Confección de pagarés
 - Confección de remesas de efectos
2. Identificación de operaciones financieras básicas en la gestión de cobros y pagos
 - Operaciones de Factoring
 - Confirming de clientes
 - Gestión de efectos
3. Cumplimentación de libros registros
 - De cheques
 - De endosos
 - De transferencias
4. Tarjetas de crédito y de débito
 - Identificación de movimientos en tarjetas
 - Punteo de movimientos en tarjetas
 - Conciliación de movimientos con la liquidación bancaria
5. Gestión de tesorería a través de banca on line
 - Consulta de extractos
6. Obtención y cumplimentación de documentos oficiales a través de Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE LA TESORERÍA EN LA EMPRESA

1. El presupuesto de tesorería
 - Finalidad del presupuesto
 - Características de un presupuesto
 - Elaboración de un presupuesto sencillo
 - Aprobación del presupuesto
2. El libro de caja
 - El arqueo de caja
 - Finalidad
 - Procedimiento
 - Punteo de movimientos en el libro de Caja
 - Cuadre con la contabilidad
 - Identificación de las diferencias
3. El libro de bancos
 - Finalidad
 - Procedimiento
 - Punteo de movimientos bancarios
 - Cuadre de cuentas con la contabilidad
 - Conciliación en los libros de bancos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPERACIONES DE CÁLCULO FINANCIERO Y COMERCIAL EN LA EMPRESA

1. Utilización del interés simple en operaciones básicas de tesorería
 - Ley de Capitalización simple
 - Cálculo de interés simple
2. Aplicación del interés compuesto en operaciones básicas de tesorería
 - Ley de Capitalización compuesta
 - Cálculo de interés compuesto
3. Descuento simple
 - Cálculo del Descuento comercial
 - Cálculo del Descuento racional
4. Cuentas corrientes
 - Concepto
 - Movimientos
 - Procedimiento de liquidación
 - Cálculo de intereses
5. Cuentas de crédito
 - Concepto
 - Movimientos
 - Procedimiento de liquidación
 - Cálculo de intereses
6. Cálculo de comisiones bancarias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN SOBRE COBROS Y PAGOS

1. Formas de presentar la documentación sobre cobros y pagos
 - Telemática
 - Presencial
2. Organismos a los que hay que presentar documentación
 - Agencia Tributaria
 - Seguridad Social
3. Presentación de la documentación a través de Internet
 - Certificado de usuario
 - Plazos para la presentación del pago
 - Registro a través de Internet
 - Búsqueda de información sobre plazos de presentación en las páginas web de - Hacienda y de la Seguridad Social
4. Descarga de programas de ayuda para la cumplimentación de documentos de pago
5. Utilización de mecanismos de pago en entidades financieras a través de Internet
6. Utilización de Banca on line

MÓDULO 2. GESTIÓN DE COBROS Y LIQUIDEZ EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA DE LA EMPRESA: LIQUIDEZ

1. Análisis de la empresa
2. Rentabilidad económica
3. Rentabilidad financiera
4. Apalancamiento financiero
5. Ratios de liquidez y solvencia
 - Ratios de capital corriente
 - Significado del ratio de capital corriente
 - Ratio de giro del activo corriente
 - Índice de solvencia a largo plazo
 - Índice de solvencia inmediata: acid test
6. Análisis del endeudamiento de la empresa
 - Índice de endeudamiento a largo plazo
 - Índice de endeudamiento a corto plazo
 - Índice total de endeudamiento
 - Índice de endeudamiento e índice de autonomía empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DE LA TESORERÍA EN LA EMPRESA. PÉRDIDAS Y GANANCIAS

1. El crédito
2. Concepto contable del patrimonio empresarial
3. Inventario y masas patrimoniales
 - Clasificación de las masas patrimoniales
 - El equilibrio Patrimonial
4. El departamento de crédito o de gestión de la tesorería
 - Conceptos básicos: ingreso-cobro; gasto-pago
 - Gestión de la tesorería
5. El instrumento contable: La Teoría de las cuentas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA GESTIÓN DE COBROS A DEUDORES. LA MOROSIDAD

1. La morosidad y su implicación en la empresa
 - ¿Qué es la morosidad?
2. Aspectos a tener en cuenta en la concesión del crédito
 - Estudio del cliente
 - **La concesión del crédito al cliente**
3. Marco legislativo de la morosidad

4. El cobro de las deudas: reclamación por judicial y extrajudicial
 - Cobro a través de la vía judicial
 - Cobro a través de la vía extrajudicial

MÓDULO 3. LA NEGOCIACIÓN Y LA COMUNICACIÓN EN LA GESTIÓN DE COBRO

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN CON EL DEUDOR

1. Procesos de información y de comunicación
 - La comunicación
2. Barreras en la comunicación con el cliente
3. Puntos fuertes y débiles en la comunicación
4. Elementos del proceso comunicativo
 - Estrategias y pautas para una comunicación efectiva
5. La escucha activa
 - Concepto, utilidades y ventajas de la escucha efectiva
 - Signos y señales de escucha
 - Componentes actitudinales de la escucha efectiva
 - Habilidades técnicas y personas de la escucha efectiva
 - Errores en la escucha efectiva
6. Consecuencias de la comunicación no efectiva
7. Las técnicas de asertividad en la reclamación del pago
 - Disco rayado
 - Banco de niebla
 - Libre información
 - Aserción negativa
 - Interrogación negativa
 - Autorrevelación
 - Compromiso viable

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA NEGOCIACIÓN CON DEUDORES

1. El papel de la negociación en el cobro de deudas
 - Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Vías para la negociación
 - Estrategia
 - Las personas
 - Tácticas de negociación
4. Estrategias de negociación
 - Estrategia ganar-ganar
 - Estrategia ganar-perder
5. El desarrollo de la negociación: aspectos
 - Lugar de negociación

- Iniciar la negociación
- Claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS TÉCNICAS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

1. Negociación con morosos
 - Tipología de deudores
 - El MAPAN: Mejor alternativa posible en la negociación
2. Formas de contacto con el deudor
 - La correspondencia o comunicación escrita
 - La llamada telefónica
 - La visita personal