INESEM

BUSINESS SCHOOL

Postgrado en Gestión Administrativa de las Operaciones de Caja y de Productos y Servicios Financieros + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Postgrado en Gestión Administrativa de las Operaciones de Caja y de Productos y Servicios Financieros + Titulación Universitaria

duración total: 425 horas ***horas teleformación:*** 150 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Si quiere dedicarse profesionalmente al entorno financiero y desea conocer los aspectos esenciales sobre el asesor de banca y gestor de inversiones, así como aprender los conocimientos esenciales fundamentales sobre la gestión de los productos y servicios financieros en general este es su momento, con el Postgrado en Gestión Administrativa de las Operaciones de Caja y de Productos y Servicios Financieros + Titulación Universitaria en Asesor de Banca y Gestión de Inversiones podrá adquirir los conocimientos necesarios para desempeñar esta función con éxito. El ámbito financiero requiere de profesionales que conozcan a fondo todos los aspectos a tratar, pero también es importante una especialización por parte de estos para que tengan unos conocimientos más específicos.

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Gestionar una entidad de crédito.
- Gestionar y analizar las operaciones bancarias de pasivo.
- Comercializar productos y servicios financieros.
- Comercialización de productos y servicios financieros.
- Realizar el asesoramiento y la gestión administrativa de los productos y servicios financieros.

para qué te prepara

Este Postgrado en Gestión Administrativa de las Operaciones de Caja y de Productos y Servicios Financieros + Titulación Universitaria en Asesor de Banca y Gestión de Inversiones le prepara para conocer a fondo el entorno de la banca, especializándose en las funciones del asesor y llegando a gestionar las inversiones que se realicen de manera profesional. Además conocerá a gestionar comercialmente los productos y servicios financieros y sus canales complementarios.

salidas laborales

Finanzas / Inversores / Sector bancario / Administración / Asesoría de banca.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General — Firma del alumno/a

MARIA MORENO HIDALGO — Sello — NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Gestión y Control Administrativo de las Operaciones de Caja'

- Manual teórico 'Gestión Administrativa para el Asesoramiento de Productos de Activo'

- Manual teórico 'Asesor de Banca y Gestión Inversiones'

profesorado y servicio de tutorías

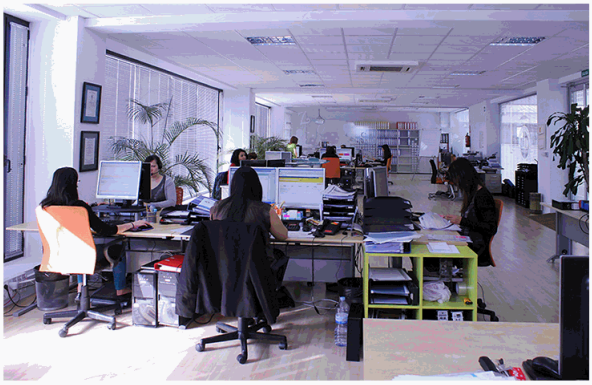
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

PARTE 1. GESTIÓN COMERCIAL Y ADMINISTRATIVA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

MÓDULO 1. GESTIÓN ADMINISTRATIVA PARA EL ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS DE ACTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE ACTIVO

1.Actualización simple
2.Actualización compuesta
3.Rentas constantes, variables y fraccionadas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE ACTIVO

1.Las operaciones bancarias de activo
2.Los préstamos
3.Los créditos
4.La garantía crediticia
5.El aval bancario
6.La remesa de efectos
7.El arrendamiento financiero o leasing
8.El Renting
9.El Factoring
10.El Confirming
11.Los empréstitos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN BANCARIA

1.Hojas de cálculo financiero
2.Aplicaciones de gestión de créditos
3.Simuladores de cálculo financiero
4.Internet
5.Normativa de seguridad y medioambiente en el uso de material informático

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONTABLES

1.Masas patrimoniales
2.El balance
3.Las cuentas de gestión
4.La cuenta de pérdidas y ganancias
5.Instrumentos de análisis

MÓDULO 2. GESTIÓN Y CONTROL ADMINISTRATIVO DE LAS OPERACIONES DE CAJA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO Y COMERCIAL EN LAS OPERACIONES DE CAJA

1.Análisis y aplicación del Interés simple
2.Análisis y aplicación del descuento simple
3.Análisis y aplicación de la equivalencia financiera a interés simple
4.Análisis y aplicación del interés simple a las cuentas corrientes.
5.El tanto nominal y tanto efectivo (TAE)

UNIDAD DIÁCTICA 2. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN DE CAJA

1.Análisis y cumplimentación de documentos de medios de cobro y pago.
2.Procedimientos de gestión de caja.

+ Información Gratis

3.La moneda extranjera.
4.Aplicación de la normativa mercantil relacionada.
5.Análisis y gestión de las operaciones financieras en divisas.
6.Análisis de medios de pago internacionales.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIÓN DE MEDIDAS PREVENTIVAS SOBRE BLANQUEO DE CAPITALES

1.Blanqueo de capitales
2.Sujetos obligados en la prevención del blanqueo de capitales
3.Identificación de clientes
4.Análisis y aplicación de la normativa comunitaria y española relativa a la prevención del blanqueo de capitales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN FINANCIERA EN BANCA

1.Análisis y utilización de las aplicaciones de gestión financiera
2.Aplicaciones de hojas de cálculo aplicadas a la gestión financiera
3.Requisitos de instalación
4.Prestaciones, funciones y procedimientos
5.Cajeros automáticos
6.Identificación y aplicación de las principales medidas de protección medio ambiental en materia de documentación

PARTE 2. ASESOR DE BANCA Y GESTIÓN DE INVERSIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO.

1.El sistema financiero
2.Mercados financieros
3.Intermediarios financieros
4.Activos financieros
5.Mercado de productos derivados
6.La Bolsa de Valores
7.El Sistema Europeo de Bancos Centrales.
8.El Sistema Crediticio Español.
9.Comisión Nacional del Mercado de Valores.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO.

1.Las entidades bancarias.
2.Organización de las entidades bancarias.
3.Los Bancos.
4.Las Cajas de Ahorros.
5.Las cooperativas de crédito.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO.

1.Capitalización simple
2.Capitalización compuesta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO.

1.Las operaciones bancarias de pasivo.
2.Los depósitos a la vista.
3.Las libretas o cuentas de ahorro.
4.Las cuentas corrientes.
5.Los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PREVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS.

1.Las sociedades gestoras.
2.Las entidades depositarias.
3.Fondos de inversión.

4.Planes y fondos de pensiones.
5.Títulos de renta fija.
6.Los fondos públicos.
7.Los fondos privados.
8.Títulos de renta variable.
9.Los seguros.
10.Domiciliaciones bancarias.
11.Gestión de cobro de efectos.
12.Cajas de alquiler.
13.Servicio de depósito y administración de títulos.
14.Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas.
15.Comisiones bancarias.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL.

1.Marketing financiero
2.Análisis del cliente.
3.La segmentación de clientes.
4.Fidelización de clientes.
5.Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

1.El comercial de las entidades financieras
2.Técnicas básicas de comercialización
3.La atención al cliente
4.Protección a la clientela.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS.

1.Intranet y extranet.
2.La Banca telefónica.
3.La Banca por internet.
4.La Banca electrónica.
5.Televisión interactiva.
6.El ticketing.
7.Puestos de autoservicio.