



INESEM

BUSINESS SCHOOL

***Máster en Finanzas, Banca y Seguros con
Certificado MIFID II + 5 Créditos ECTS***

+ Información Gratis

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

Máster en Finanzas, Banca y Seguros con Certificado MIFID II + 5 Créditos ECTS

duración total: 1.500 horas

horas teleformación: 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Todos los días se abren y se cierran empresas, siendo fundamental la financiación para poder desarrollar la actividad empresarial. El sector empresarial es duro y tener un fono económico que permita a la empresa crecer es imprescindible.

Realizar este Máster te ayudará a desarrollar tus habilidades directivas y te alzará en el ámbito de la dirección financiera, el análisis de las inversiones y el mercado de capitales y monetario. Alcanzarás los conocimientos necesarios para diferenciarte del resto de aspirantes en un mismo puesto de trabajo.

Inesem Business School cuenta con un amplio grupo de profesionales que reúnen las características y cualidades necesarias para facilitarte el camino y que puedas alcanzar tu propósito.



a quién va dirigido

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

objetivos

- Acercar al alumno al entorno financiero y a sus cálculos matemáticos.
- Detectar, analizar y determinar las necesidades financieras de la empresa.
- Gestionar la información y contratación de los recursos financieros destinados a la inversión.
- Administrar las políticas de dividendos, fondos de inversión, la tesorería y su gestión y los productos de renta fija y variable.
- Dirigir la administración y dirección de empresas orientadas a las finanzas y seguros.
- Controlar los distintos riesgos financieros internacionales.

para qué te prepara

El presente curso pretende dotar al alumno de la formación teórica y práctica necesaria para dirigir y gestionar las principales operaciones financieras y de seguros de una empresa. Así como a alcanzar una visión general de la empresa con su estrategia, contabilidad, fiscalidad, marco jurídico y negociaciones definidas. De manera que sepa adecuar sus decisiones al marco donde se encuadra su empresa.

salidas laborales

El Máster te permitirá acceder a puestos relacionados con el área financiera y ejecutiva de cualquier tipo de organización. También te formará profesionalmente para desempeñar funciones como asesor financiero de cualquier empresa de finanzas y seguros y para gestionar la financiación e inversión de tu propia empresa para lograr alcanzar el máximo beneficio.

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 dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

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 'Dirección Estratégica en el Sector Financiero'
- Manual teórico 'Fundamentos en Empresas de Seguros. Parte General'
- Manual teórico 'Fundamentos en Empresas de Seguros. Parte Específica'
- Manual teórico 'Marketing Financiero'
- Manual teórico 'El Riesgo Bancario y la Normativa Aplicable'
- Manual teórico 'Asesoramiento Financiero (MIFID II). Vol I'
- Manual teórico 'Asesoramiento Financiero (MIFID II). Vol II'
- Manual teórico 'Asesor de Banca y Gestión Inversiones'

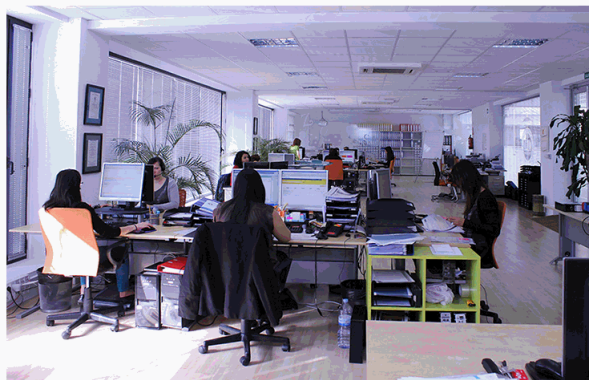


profesorado y servicio de tutorías

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

MÓDULO 1. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA EN EL SECTOR FINANCIERO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS BASES DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

- 1.Introducción a la estrategia empresarial
- 2.Pensamiento estratégico
- 3.Aspectos esenciales de la estrategia
- 4.Los tipos de estrategias

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCESO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

- 1.Visión, misión y valores de la entidad financiera
- 2.Esquema del proceso estratégico
- 3.Organización y niveles de planificación de la decisión estratégica
- 4.Las unidades estratégicas de negocio

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA ENTIDAD FINANCIERA

- 1.Concepto y tipología del entorno
- 2.Análisis del entorno general PEST/EL
- 3.Análisis del entorno específico
- 4.Análisis de PORTER
- 5.Grado de rivalidad existente entre los competidores
- 6.Amenaza de productos sustitutivos
- 7.Poder de negociación de los clientes
- 8.Poder de negociación de los proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DIAGNÓSTICO INTERNO DE LA ENTIDAD FINANCIERA

- 1.El perfil estratégico de la ENTIDAD FINANCIERA
- 2.Análisis DAFO
- 3.Las matrices de cartera de productos como modelos de análisis estratégico
- 4.Matriz del BCG o de crecimiento-cuota de mercado
- 5.Matriz General-Electric McKinsey o de posición competitiva-atractivo del sector
- 6.Matriz ADL o de posición competitiva-madurez del sector

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA ESTRATEGIA PROPUESTA

- 1.Generación de opciones estratégicas
- 2.Formulación y selección de la estrategia
- 3.Criterios de elección y evaluación de la estrategia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPLANTACIÓN Y CONTROL ESTRATÉGICO

- 1.Puesta en marcha de la estrategia
- 2.Nuevo diseño organizativo
- 3.Disponibilidad de recursos
- 4.Control y evaluación de resultados
- 5.Inicio de ajustes correctivos
- 6.Cuadro de mando integral

MÓDULO 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

MÓDULO 3. ASESORAMIENTO FINANCIERO (MIFID II)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUNDAMENTOS FINANCIEROS Y ECONÓMICOS PARA LA INVERSIÓN EN PRODUCTOS MIFID

- 1. Introducción a la inversión
- 2. Valor Temporal del Dinero. Capitalización y Descuento
- 3. Rentabilidad y Tipos de Interés Spot y Forward
- 4. Rentas Financieras
- 5. Fundamentos de la Rentabilidad y Riesgo en productos financieros
- 6. Estadística aplicada a la Inversión Financiera
- 7. La Economía y el Ciclo Económico
- 8. Influencia de la Macroeconomía y Políticas aplicables a los Productos de Inversión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL SISTEMA FINANCIERO

- 1. Introducción al Sistema Financiero
- 2. Mercados e intermediarios del Sistema Financiero
- 3. El Mercado Interbancario: El Eurosistema y la Política Monetaria Europea
- 4. Mercado de Divisas: Funcionamiento, Riesgos y Tipos de Operaciones
- 5. Mercados de Renta Fija: Características y el Mercado de Deuda Pública
- 6. Mercados de Renta Variable: Estructura y tipos de Operaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRODUCTOS FINANCIEROS DE INVERSIÓN

- 1. Fondos de Inversión: Análisis y Selección de FI y Hedge Fund
- 2. Productos Derivados: Futuros, Opciones y Otros Instrumentos Derivados
- 3. Productos de Renta Fija: Características, Riesgos y Estrategias
- 4. Productos de Renta Variable: Análisis Fundamental y Técnico
- 5. Productos Estructurados: Características, Opciones Exóticas y Productos Complejos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CUMPLIMIENTO NORMATIVO

- 1. Introducción al marco obligacional en la operativa financiera
- 2. Los Servicios de Inversión. Mención especial a la formación exigible al personal financiero y a las obligaciones de información
- 3. Abuso de Mercado: medidas de prevención y detección
- 4. Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo
- 5. Programas de Cumplimiento Normativo o Compliance Office

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE CARTERAS Y PATRIMONIOS

- 1. Planificación Patrimonial: Evaluación del Riesgo y las Fichas de Productos
- 2. La Gestión de Patrimonios
- 3. Asset Allocation o asignación de activos
- 4. El proceso de asesoramiento de carteras
- 5. Gestión de carteras. Teoría de carteras y atribución de resultados
- 6. Características del Asesoramiento Financiero y la relación con el cliente
- 7. La relación con el cliente inversor. Asesoramiento y planificación financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FISCALIDAD DE LOS PRODUCTOS DE INVERSIÓN

- 1. Marco Tributario de aplicación a los Productos de Inversión
- 2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF)
- 3. Impuesto sobre Sociedades (IS)
- 4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)
- 5. Impuesto sobre el Patrimonio (IP)

MÓDULO 4. EL RIESGO BANCARIO Y LA NORMATIVA APLICABLE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA BANCARIO

- 1.El sistema bancario
- 2.Clasificación Bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ORGANIZACIÓN EL SECTOR BANCARIO

- 1.La Dirección del Sector Bancario
- 2.Las Cuentas Contables Bancarias
- 3.Gestión de Partidas
- 4.Pérdida de Crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NORMATIVA BANCARIA

- 1.Crisis Bancaria
- 2.Cuestiones Generales de la Regulación Aplicable
- 3.Normativa Internacional del Sector Bancario
- 4.Fondo de garantía de depósitos
- 5.Legislación Vigente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RIESGO CREDITICIO

- 1.El riesgo de crédito
- 2.Concepto de Prestamistas y Prestatario
- 3.Tipos de productos crediticios
- 4.Propiedades de los Productos Bancarios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FASES DEL CRÉDITO Y SU GESTIÓN DE RIESGO

- 1.Fases del Crédito
- 2.La Solvencia Crediticia
- 3.Gestión Eficiente de Carteras
- 4.El Acuerdo de Basilea

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RIESGO DE MERCADO

- 1.El Riesgo de Mercado
- 2.Aspectos Básicos de los instrumentos financieros
- 3.Proceso de Negociación
- 4.Gestión del Riesgo
- 5.Regulación Aplicable

UNIDAD DIDÁCTICA 7. RIESGO OPERACIONAL

- 1.Concepto
- 2.Casos de Surgimiento
- 3.La Pérdida Operacional
- 4.Gestión del Riesgo
- 5.Regulación Aplicable

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN DE BASILEA

- 1.Capital Regulado
- 2.Requisitos de Capital
- 3.Procesos de Revisión
- 4.Control de Mercado
- 5.Otras Gestiones

MÓDULO 5. FUNDAMENTOS EN EMPRESAS DE SEGUROS. PARTE GENERAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL CONTRATO DE SEGURO. PROTECCIÓN DE DATOS DE CARÁCTER PERSONAL

- 1.Concepto y características
- 2.Formas de protección Transferencia del riesgo: el seguro
- 3.Ley de Contrato de Seguro Disposiciones generales
- 4.Derechos y deberes de las partes
- 5.Elementos que conforman el contrato de seguro
- 6.Fórmulas de aseguramiento

7. Clases de pólizas
8. Clasificación y modalidades de seguro
9. Disposiciones Generales de la Protección de Datos de Carácter Personal
10. Principios que rigen en materia de protección de datos de carácter personal
11. La Agencia Española de Protección de Datos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING

1. Estructuras comerciales en el sector seguros
2. Marketing de servicios y marketing de seguros
3. El plan de marketing en seguros
4. Investigación y segmentación de mercados
5. El producto y la política de precios
6. La distribución en el sector de los seguros
7. La comunicación como variable del marketing-mix
8. La comunicación
9. Prospección y análisis de cartera de clientes de la actividad de mediación de seguros y reaseguros
10. El cliente Necesidades y motivaciones de compra Hábitos y comportamientos
11. El servicio de asistencia al cliente
12. La fidelización del cliente
13. Estrategias de desarrollo de cartera y nueva producción de la actividad de mediación de seguros y reaseguros

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORMÁTICA Y OFIMÁTICA

1. Introducción a la Búsqueda de Información en Internet
2. Utilización y Configuración de Correo Electrónico como Intercambio de Información
3. Conceptos Generales y Características Fundamentales del Programa de Tratamiento de Textos
4. Conceptos Generales y Características Fundamentales de la Aplicación de la Hoja de Cálculo
5. Introducción y Conceptos Generales de la Aplicación de Base de Datos
6. Introducción y Conceptos Generales en la Presentación de Información
7. Aplicaciones informáticas de gestión de las relaciones con el cliente: sistemas gestores de bases de datos, hojas cálculo u otras

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS DE SERVICIOS FINANCIEROS

1. Normativa, instituciones y organismos de protección
2. Análisis de la normativa de transparencia y protección del usuario de servicios financieros
3. Procedimientos de protección del consumidor y usuario
4. Departamentos y servicios de atención al cliente de entidades financieras
5. Comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros
6. Los entes públicos de protección al consumidor
7. Tipología de entes públicos y su organigrama funcional
8. Servicios de atención al cliente
9. El Banco de España
10. Asociaciones de consumidores y asociaciones sectoriales

MÓDULO 6. FUNDAMENTOS EN EMPRESAS DE SEGUROS. PARTE ESPECÍFICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INSTITUCIÓN ASEGURADORA

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados Directivas
6. Normativa española de seguros privados
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE

- 9.La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
- 10.Organismos reguladores
- 11.Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
- 12.El Blanqueo de capitales
- 13.Clases de mediadores Funciones, forma jurídica y actividades
- 14.Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
- 15.Gerencia de Riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONDICIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN

- 1.Captación del cliente, descripción de la operación, selección de productos, aporte de documentación, peritaje previo a la aceptación, petición del seguro a la entidad, emisión de la póliza y del recibo, formalización y revisión del contrato (adaptación a las garantías contratadas)
- 2.Vigilancia del seguro: revalorización automática, bonificaciones, ampliación o reducción de garantías, siniestralidad, aumento o disminución de capitales, descuentos de la entidad, otros
- 3.Normativa vigente en el tratamiento de datos Confidencialidad y seguridad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOLOGÍA DE SEGUROS POR RAMOS

- 1.Seguro de Vida
- 2.Seguro de Accidentes
- 3.Seguro de Enfermedad
- 4.Seguro de Asistencia Sanitaria
- 5.Seguro de Cascos (vehículos terrestres, ferroviarios, aéreos, marítimos, lacustres y fluviales)
- 6.Seguro de Transporte de Mercancías
- 7.Seguro de Incendios
- 8.Seguro de Otros Daños a los Bienes
- 9.Seguro de Automóviles Responsabilidad Civil Funciones del Consorcio de Compensación de Seguros
- 10.Seguro de Automóviles Otras garantías
- 11.Seguro de Responsabilidad Civil
- 12.Seguro de Crédito
- 13.Seguro de Caución
- 14.Seguro de Pérdidas Pecuniarias Diversas Lucro cesante
- 15.Seguro de defensa jurídica
- 16.Seguro de Asistencia
- 17.Seguro de Decesos
- 18.Seguros de Multirriesgos del Hogar
- 19.Seguros de Multirriesgos del Comercio
- 20.Seguros de Multirriesgos de Comunidades
- 21.Seguros de Multirriesgos Industriales
- 22.Seguros de Otros Multirriesgos
- 23.Seguros de Riesgos extraordinarios
- 24.Seguros Agrarios Combinados
- 25.El reaseguro

MÓDULO 7. MARKETING FINANCIERO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING FINANCIERO

- 1.Las 5 Pes del marketing financiero
- 2.Estructura y medios de Marketing
- 3.Diferencia entre marketing y venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ENTIDAD FINANCIERA Y SU ENTORNO

- 1.Conocimiento del Entorno competitivo a través de la Investigación de mercado
- 2.Innovación
- 3.Impacto tecnológico

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL CLIENTE DE LA ENTIDAD FINANCIERA

- 1.Conocimiento del Cliente a través de la Investigación de mercado

- 2. Tipología de clientelas
- 3. Segmentación del mercado
- 4. Posicionamiento de la entidad
- 5. Captación y fidelización de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OFERTA FINANCIERA

- 1. El producto y la oferta financiera
- 2. El precio de la oferta financiera
- 3. La distribución de la oferta financiera
- 4. La venta de los servicios financieros
- 5. La comunicación de la entidad financiera

MÓDULO 8. PROYECTO FIN DE MÁSTER