



# INESEM

BUSINESS SCHOOL

## *Postgrado en Agente Financiero*

+ Información Gratis

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

## Postgrado en Agente Financiero

**duración total:** 300 horas

**horas teleformación:** 150 horas

**precio:** 0 € \*

**modalidad:** Online

\* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

### descripción

Este Postgrado en Agente Financiero le ofrece una formación especializada en la materia. Estudiar el papel de las finanzas en el ámbito del proceso de creación de valor y el uso de la información de los estados económico-financieros en el miso; analizar la liquidez y generación de cash flows en el ámbito de la empresa; realizar previsiones financieras para la toma de decisiones; estudiar la relación entre riesgo y rentabilidad, y el papel del endeudamiento y los instrumentos de financiación empresarial; aprehender los elementos críticos para llevar a cabo análisis de inversiones; identificar la estructura óptima de capital en la empresa; conocer y utilizar con fluidez los principales métodos de valoración de empresas; identificar la creación de valor en operaciones especiales como fusiones y adquisiciones, operaciones apalancadas y reestructuraciones de negocios; conocer las características de la financiación de infraestructuras a través de la metodología de Project Finance; y determinar las fuentes de creación de valor a través de nuevos emprendimientos empresariales.



+ Información Gratis

## *a quién va dirigido*

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

## *objetivos*

- Gestionar decisiones financieras: ratios y documentos provisionales.
- Profundizar en las herramientas y la planificación financiera a corto plazo.
- Realizar un plan financiero completo para un business plan.
- Practicar el análisis de inversiones y métodos de evaluación de las mismas.
- Conocer y analizar los componentes que intervienen en la inversión y financiación, para la toma de decisiones sobre la situación financiera de la empresa.
- Conocer la importancia del coaching financiero, así como la psicología del comportamiento financiero.
- Analizar la contabilidad financiera, como sistema para llevar a cabo la toma de decisiones económicas.
- Conocer la figura del coaching en lo que respecta al ámbito empresarial y sector financiero.
- Analizar las estrategias que ofrece el coach financiero para determinar el éxito.

## *para qué te prepara*

Con este Postgrado en Agente Financiero diseñarás y dirigirás la estrategia y las políticas contable y financiera de las organizaciones en función del entorno económico. Diagnosticarás la situación económica y financiera para poder realizar un asesoramiento contable y de control de riesgos financieros. Sabrás elaborar e interpretar los estados contables, gestionar la tesorería y negociar las políticas de cobros y pagos.

## *salidas laborales*

Analista de inversiones. Banca. Gestor de Riesgos. Trader de Bolsa. Seguros. Experto en Fusiones y Adquisiciones. Dirección Financiera. Big Data "Financiero". Empresas consultoras. departamentos contables y fiscales. Desarrolla su actividad profesional tanto por cuenta propia como integrado en empresas, dedicadas al ámbito económico y financiero.

## 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 'Toma de Decisiones de Financiación e Inversión en la Empresa'
- Manual teórico 'Asesoría Financiera'
- Manual teórico 'Aplicación del Coaching en el Ámbito Financiero'



## 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 ineseem 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

# PARTE 1. ASESORÍA FINANCIERA

## UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS GENERALES DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

- 1.Introducción.
- 2.La acción: eje fundamental de la S.A..
- 3.La fundación de la sociedad anónima.

## UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUMENTOS DE CAPITAL SOCIAL

- 1.Aspectos legales.
- 2.Tratamiento de la prima de emisión y el derecho de suscripción preferente.
- 3.Procedimientos de ampliación de capital.

## UNIDAD DIDÁCTICA 3. REDUCCIÓN DE CAPITAL SOCIAL

- 1.Aspectos legales.
- 2.Reducción por devolución de aportaciones.
- 3.Reducción por condonación de dividendos pasivos.
- 4.Reducción por saneamiento de pérdidas.
- 5.Reducción por constitución o aumento de reservas.

## UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD ANÓNIMA

- 1.Aspectos legales.
- 2.Periodo de liquidación.
- 3.Reflejo contable del proceso disolutorio.

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DE BALANCES

- 1.Concepto y finalidad.
- 2.Características técnicas, económicas y financieras de las partidas patrimoniales del activo y del pasivo.
- 3.Supuesto 1

## UNIDAD DIDÁCTICA 6. MASAS PATRIMONIALES

- 1.Utilización de los capitales disponibles en las varias formas posibles de inversión.
- 2.Fuentes de financiación para financiar las inversiones de la empresa.
- 3.El capital en circulación en la empresa. El capital corriente o fondo de rotación o de maniobra.
- 4.Supuesto 2

## UNIDAD DIDÁCTICA 7. ÍNDICES Y RATIOS

- 1.La tesorería neta y el coeficiente básico de financiación (capital corriente real y capital corriente mínimo).
- 2.Estudio de los ratios de capital corriente.
- 3.Índice de solvencia a largo plazo.
- 4.Índice de solvencia inmediata "acid test".
- 5.Análisis básico del endeudamiento de la empresa.
- 6.Supuesto 3

## UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS DE PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW

- 1.Crisis financiera de la empresa y consolidación de deudas a corto plazo.
- 2.Análisis de los proveedores de la empresa: ratio de giro de proveedores.
- 3.Análisis de los clientes de la empresa: ratio de giro de clientes.
- 4.Análisis de la capacidad de la empresa para renovar su activo no corriente mediante la amortización.
- 5.El "cash flow".
- 6.Supuesto 4.

## UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA RENTABILIDAD

- 1.Rentabilidad.
- 2.Diferencia entre la situación económica y la situación financiera de una empresa.
- 3.Clases de rentabilidad.
- 4.Rentabilidad de las fuentes de financiación propias. Rentabilidad financiera y rentabilidad económica..
- 5.Ecuación fundamental de la rentabilidad.



6. Rentabilidad de los capitales propios y estructura financiera de la empresa.
7. Rentabilidad efectiva para el accionista.
8. Supuesto 5.

## **PARTE 2. TOMA DE DECISIONES DE FINANCIACIÓN E INVERSIÓN EN LA EMPRESA**

### **MÓDULO 1. LA TOMA DE DECISIONES Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN LA EMPRESA**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA TOMA DE DECISIONES**

1. La toma de decisiones
2. Seguimiento y tratamiento de cuestiones no resueltas
3. Documentar decisiones y acciones
4. Creación de un plan de comunicaciones
5. Poner a las personas en contacto

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE DINÁMICA DE GRUPOS EN LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

1. Perspectiva positiva del conflicto
2. Conflicto versus violencia
3. Prevención
4. Análisis y negociación
5. Búsqueda de soluciones
6. Procedimientos para enseñar a resolver conflictos

### **MÓDULO 2. FINANCIACIÓN EN LA EMPRESA**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS BÁSICOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS**

1. El Sistema Financiero
2. Mercados financieros
3. Los intermediarios financieros
4. Los activos financieros
5. Análisis de la Unión Económica y Monetaria de la Unión Europea

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPERACIONES Y CÁLCULO FINANCIERO**

1. Equivalencia financiera de capitales: leyes financieras de capitalización y descuento
2. Capitalización simple y capitalización compuesta
3. Cálculo de: Tasa Anual Equivalente (TAE), Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR)
4. Rentas financieras: concepto, elementos que intervienen, valor actual y valor final y aplicación
5. Aplicaciones informáticas de gestión financiera

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

1. Tipos de instrumentos: diferencias y similitudes
2. Préstamo: Concepto, elementos y características
3. Sistemas de amortización de los préstamos
4. Crédito: Concepto, elementos, clases

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN**

1. Créditos de pre-financiación
2. Créditos de post-financiación: financiación del aplazamiento del pago
3. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica
4. Financiación de las exportaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa. Sin cobertura de riesgo de cambio. Con cobertura de riesgo de cambio
5. Financiación de las exportaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica. Sin cobertura de riesgo de cambio. Con cobertura de riesgo de cambio
6. Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en divisas. En la misma divisa. En distinta divisa

7.Documentación

8.Búsqueda de información sobre financiación de exportaciones: fuentes físicas e informáticas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN**

1.Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica

2.Financiación de la importaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa

3.Financiación de las importaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica

4.Financiación de las importaciones facturadas y financiadas en divisas

5.Documentación

6.Búsqueda de información sobre financiación de importaciones: fuentes físicas e informáticas

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL**

1.Factoring: modalidades, la firma del contrato de factoring, la tarifa de factoraje y el tipo de interés, partes que intervienen, operativa, plazos de cobro

2.Forfeiting: requisitos para la formalización, plazo de las operaciones, partes que intervienen, operativa, características y diferencias con factoring, coste

3.Operaciones de compensación

4.Financiación de operaciones triangulares

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL CON APOYO OFICIAL**

1.Apoyo a la internacionalización

2.Apoyo a las inversiones exteriores

3.El crédito oficial a la exportación

4.Apoyo financiero oficial de las Administraciones autonómicas y locales

5.Cámaras de Comercio

### **MÓDULO 3. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE RIESGOS FINANCIEROS**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. RIESGO Y ANÁLISIS DEL RIESGO FINANCIERO**

1.Concepto de riesgo y consideraciones previas

2.Tipos de riesgo

3.Las Condiciones del equilibrio financiero

4.El Capital corriente o fondo de rotación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. ANÁLISIS PATRIMONIAL DE LAS CUENTAS ANUALES**

1.Las cuentas anuales

2.Balance de situación

3.Cuenta de resultados

4.Fondo de maniobra

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. ANÁLISIS FINANCIERO**

1.Rentabilidad económica

2.Rentabilidad financiera

3.Apalancamiento financiero

4.Ratios de liquidez y solvencia

5.Análisis del endeudamiento de la empresa

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW**

1.Análisis de los proveedores de la empresa

2.Análisis de los clientes de la empresa

3.Seguimiento del riesgo por parte de las entidades financieras

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

1.El estado de flujos de efectivo

2.Flujos de efectivo de las actividades de explotación

3.Flujos de efectivo de las actividades de inversión

4.Flujos de efectivo de las actividades de financiación

## **MÓDULO 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE INVERSIONES**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. LA INVERSIÓN EN LA EMPRESA**

1. Concepto y clases de inversión
2. El ciclo de un proyecto de inversión
3. Elementos de un proyecto de inversión

### **UNIDAD DIDÁCTICA 16. ANÁLISIS ECONÓMICO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN**

1. Métodos de valoración económica
2. Determinación de los flujos de caja
3. Criterios financieros (VAN y TIR)
4. Selección de proyecto de inversión

### **UNIDAD DIDÁCTICA 17. RIESGO EN EL ANÁLISIS DE INVERSIONES**

1. Métodos simples del tratamiento del riesgo
2. Análisis de la sensibilidad y de los distintos escenarios
3. Decisiones secuenciales: árboles de decisión

### **UNIDAD DIDÁCTICA 18. TIPOS DE INVERSIONES**

1. Inversión en activos fijos
2. Necesidades Operativas de Fondos (NOF)

### **UNIDAD DIDÁCTICA 19. COSTE DEL CAPITAL**

1. Coste de la deuda
2. Coste medio ponderado de capital (WACC)

### **UNIDAD DIDÁCTICA 20. ANÁLISIS DE SITUACIONES ESPECIALES**

1. Proyecto de ampliación
2. Proyecto de outsourcing
3. Alquilar o comprar

## **PARTE 3. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DEL COACHING**

### **MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL COACHING**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ ES EL COACHING?**

1. El cambio, la crisis y la construcción de la identidad
2. Concepto de coaching
3. Etimología del coaching
4. Influencias del coaching
5. Diferencias del coaching con otras prácticas
6. Corrientes actuales de coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPORTANCIA DEL COACHING**

1. ¿Por qué es importante el coaching?
2. Principios y valores
3. Tipos de coaching
4. Beneficios de un coaching eficaz
5. Mitos sobre coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING I**

1. Introducción: los elementos claves para el éxito
2. Motivación
3. Autoestima
4. Autoconfianza

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL COACHING II**

1. Responsabilidad y compromiso
2. Acción

- 3.Creatividad
- 4.Contenido y proceso
- 5.Posición “meta”
- 6.Duelo y cambio

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. ÉTICA Y COACHING**

- 1.Liderazgo, poder y ética
- 2.Confidencialidad del Proceso
- 3.Ética y Deontología del coach
- 4.Código Deontológico del Coach
- 5.Código Ético

## **MÓDULO 2. EL PROCESO DE COACHING**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. COACHING, CAMBIO Y APRENDIZAJE**

- 1.La superación de los bloqueos
- 2.El deseo de avanzar
- 3.Coaching y aprendizaje
- 4.Factores que afectan al proceso de aprendizaje
- 5.Niveles de aprendizaje

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PROCESO DE COACHING: ASPECTOS GENERALES**

- 1.Coaching ¿herramienta o proceso?
- 2.Motivación en el proceso
- 3.La voluntad como requisito del inicio del proceso
- 4.Riesgos del proceso de coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. HABILIDADES RELACIONADAS CON EL PROCESO**

- 1.Introducción
- 2.Escucha
- 3.Empatía
- 4.Mayéutica e influencia
- 5.La capacidad diagnóstica

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. FASES EN EL PROCESO DE COACHING**

- 1.Primer fase: establecer la relación de coaching
- 2.Segunda fase: planificación de la acción
- 3.Tercera fase: ciclo de coaching
- 4.Cuarta Fase: evaluación y seguimiento
- 5.Una sesión inicial de coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EVALUACIÓN I**

- 1.¿Por qué es necesaria la evaluación?
- 2.Beneficios de los programas de evaluación de coaching
- 3.Factores que pueden interferir en la evaluación
- 4.¿Cómo evaluar?
- 5.Herramientas de medida para la evaluación de resultados

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 11. EVALUACIÓN II**

- 1.El final de la evaluación
- 2.Evaluación externa
- 3.Sesiones de evaluación continua
- 4.Tipos de perfiles
- 5.Cuestionario para evaluar a un coach

## **MÓDULO 3. COACH Y COACHEE**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 12. EL COACH**

- 1.La figura del coach
- 2.Tipos de coach

3.Papel del coach en el proceso de coaching ejecutivo

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 13. COMPETENCIAS DEL COACH**

- 1.Competencias clave y actuación del coach
- 2.Las características del coach efectivo para el desarrollo de competencias
- 3.Dos competencias clave para el desarrollo de una empresa liberadora

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 14. LA PREPARACIÓN DE UN BUEN COACH**

- 1.Preparación técnica: formación y experiencia empresarial
- 2.Errores más comunes del coach
- 3.Capacitación para conducir las sesiones de coaching

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 15. LA FIGURA DEL COACHEE**

- 1.La figura del coachee
- 2.Características del destinatario del coaching
- 3.La capacidad para recibir el coaching
- 4.La autoconciencia del cliente

## **PARTE 4. APLICACIÓN DEL COACHING EN EL ÁMBITO FINANCIERO**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL COACHING FINANCIERO: BEHAVIOURAL FINANCE**

- 1.Aspectos generales de la psicología del comportamiento financiero: behavioural finance
  - 1.- Errores o sesgos en el comportamiento inversor
- 2.Diferencia entre asesor financiero y coach financiero
- 3.Influencia de las emociones en las decisiones del inversor
  - 1.- La gestión de las emociones y la toma de decisiones
  - 2.- Manipulación de los sentimientos
- 4.Planificación financiera
  - 1.- Etapas de la planificación financiera

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTABILIDAD FINANCIERA**

- 1.Las cuentas
  - 1.- Libro Diario
  - 2.- Libro Mayor
- 2.Los estados contables
  - 1.- Balance de situación
  - 2.- Cuenta de pérdidas y ganancias
  - 3.- Memoria
  - 4.- Estado de cambios en el patrimonio neto
  - 5.- Estados de flujos de efectivo
- 3.Normativa: Plan General Contable

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO**

- 1.Rentabilidad
  - 1.- Rentabilidad económica
  - 2.- Rentabilidad financiera
  - 3.- Apalancamiento financiero
- 2.Ratios de liquidez y solvencia
  - 1.- Ratios de solvencia a corto plazo
  - 2.- Ratio de giro del activo corriente
  - 3.- Índices de solvencia
- 3.Análisis del endeudamiento de la empresa

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL COACHING EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL Y SECTOR FINANCIERO**

- 1.La aplicación del coaching en la empresa
  - 1.- Figura del coach en el ámbito empresarial

- 2.- El coaching en las PYMES
- 2. Modelo GROW de Coaching y su aplicación al sector empresarial y financiero
- 3. La importancia de la comunicación en el ámbito empresarial y el sector financiero
  - 1.- Comunicación formal
  - 2.- Comunicación informal
  - 3.- Función estratégica de la comunicación

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL ÉXITO FINANCIERO: LIDERAZGO Y COACH**

- 1. La relación entre liderazgo y coach
  - 1.- La importancia del liderazgo para garantizar el éxito financiero
- 2. Enfoques en la teoría del liderazgo
  - 1.- Enfoques centrados en el líder
  - 2.- Teorías situacionales o de contingencia
- 3. Estilos de liderazgo
- 4. El papel del líder
  - 1.- Factores que condicionan el comportamiento de un líder
  - 2.- Habilidades del líder
  - 3.- Funciones administrativas del liderazgo