

POSTGRADO

POSTGRADO EN GESTIÓN DE COBROS Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA

esneca
BUSINESS SCHOOL

PG105

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -



DESTINATARIOS

A través de este conjunto de materiales didácticos el alumnado podrá obtener una visión de cómo gestionar correctamente el cobro en la empresa, puesto que es una de las funciones más importantes. Una buena gestión y dirección de este departamento se traduce en un correcto establecimiento de condiciones de cobro para los clientes, de tal manera que se eviten situaciones de morosidad que puedan generar una situación de falta de liquidez para hacer frente a las actividades comerciales.

Además, al finalizar cada unidad didáctica, el alumno dispondrá de ejercicios de autoevaluación que le permitirán valorar los conocimientos adquiridos a lo largo de cada tema estudiado.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA
300H



MODALIDAD
A DISTANCIA / ONLINE
*Ambas modalidades incluyen
módulos con clases en directo



CURSO INICIAL
ONLINE



TUTORIAS
PERSONALIZADAS



IDIOMA
CASTELLANO



DURACIÓN
HASTA UN AÑO
*Prorrogable



IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 1520€
VALOR ACTUAL: 380€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**POSTGRADO EN GESTIÓN DE COBROS Y LIQUIDEZ DE LA EMPRESA**”, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

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

REDES SOCIALES



www.facebook.com/esnecaschool



[linkedin.com/school/esneca-business-school](https://www.linkedin.com/school/esneca-business-school)



[@esneca.business.school](https://www.instagram.com/esneca.business.school)



www.esneca.com



www.twitter.com/ESNECA



www.esneca.com/blog

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 online
 - Preparación de transferencias online 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 online
 - 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 online

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