

“SEMINARIO de NEGOCIACIÓN BANCARIA”

PROGRAMA

1. Elementos a considerar en la relación Banco-Empresa:

- Dualidad proveedor/cliente.
- Tipología de productos y elementos de coste/remuneración.

2. Caso Práctico.

3. Diseño de la estrategia de negociación:

- Estrategia en función de los productos demandados.
- Elección del número de entidades.
- Selección de entidades según su tipología.
- Aspectos a negociar.

4. Normas y Principios generales de la negociación

5. Caso Práctico (cont.)

6. Seguimiento de la relación Banco-Empresa:

- CIRBE vs Pool Bancario.
- Informes negociación bancaria.

Viernes, 17 de enero de 16.30 a 20.30 horas.

Lugar: Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros
C/Libreros, 2 y 4, Valencia



PROFESORADO

Vicente Soler Pérez. Es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, Área de Finanzas Corporativas por la Universidad Católica. Director de Planificación y Control de Gestión de Air Nostrum L.A.M. S.A. Director de Relaciones Industriales. Planificación estratégica de la compañía, diseño de presupuestos anuales y planes de negocio a medio y largo plazo. Responsable de compras estratégicas de la compañía: keroseno, seguros de aviación, flota.

PRECIO

Público en general: 150 €

Socios y Patronos FEBF: 90 €

Información e inscripciones:

Fundación de Estudios Bursátiles y Financieros
96.387.01.48/49 - jsixto@febf.org - www.febf.org

(*) La preinscripción del curso se rige por las condiciones internas de admisión, y por el abono de la matrícula con antelación al inicio del curso. Únicamente será reembolsada la cantidad abonada en concepto de matrícula si se comunica la baja con 24 horas de antelación a la celebración de la actividad.