



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Técnico Profesional en Gestión de Cobros y Liquidez en la Empresa

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este curso de materiales de Técnico Profesional en Gestión de Cobros y Liquidez en la Empresa resulta de especial ayuda e interés para pequeñas y medianas empresas, a la hora de aprender sobre las técnicas de administración de tesorería y a gestionar las soluciones ante posibles conflictos como sucede con la morosidad.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL Y ACTIVIDADES FINANCIERAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

1. El Sistema Financiero
2. - Características
3. - Estructura
4. Evolución del Sistema Financiero
5. Mercados financieros

6. - Funciones
7. - Clasificación
8. - Principales mercados financieros españoles
9. Los intermediarios financieros
10. - Descripción
11. - Funciones
12. - Clasificación: bancarios y no bancarios
13. Activos financieros
14. - Descripción
15. - Funciones
16. - Clasificación
17. Mercado de productos derivados
18. - Descripción
19. - Características
20. - Tipos de mercados de productos derivados: futuros, opciones, swap

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRODUCTOS FINANCIEROS

1. Definición de producto financiero
2. Productos Financieros de Inversión
3. - Renta Variable
4. - Renta Fija
5. - Derivados
6. - Fondos de Inversión
7. - Estructurados
8. - Planes de Pensiones
9. Productos Financieros de Financiación
10. - Préstamos
11. - Tarjeta de Crédito
12. - Descuento Comercial
13. - Leasing
14. - Factoring
15. - 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
2. - Recibos domiciliados on line
3. - Preparación de transferencias on line para su posterior firma
4. - Confección de cheques
5. - Confección de pagarés
6. - Confección de remesas de efectos
7. Identificación de operaciones financieras básicas en la gestión de cobros y pagos
8. - Operaciones de Factoring
9. - Confirming de clientes
10. - Gestión de efectos
11. Cumplimentación de libros registros
12. - De cheques
13. - De endosos

14. - De transferencias
15. Tarjetas de crédito y de débito
16. - Identificación de movimientos en tarjetas
17. - Punteo de movimientos en tarjetas
18. - Conciliación de movimientos con la liquidación bancaria
19. Gestión de tesorería a través de banca on line
20. - Consulta de extractos
21. 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
2. - Finalidad del presupuesto
3. - Características de un presupuesto
4. - Elaboración de un presupuesto sencillo
5. - Aprobación del presupuesto
6. El libro de caja
7. - El arqueo de caja
8. - Finalidad
9. - Procedimiento
10. - Punteo de movimientos en el libro de Caja
11. - Cuadre con la contabilidad
12. - Identificación de las diferencias
13. El libro de bancos
14. - Finalidad
15. - Procedimiento
16. - Punteo de movimientos bancarios
17. - Cuadre de cuentas con la contabilidad
18. - 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
2. - Ley de Capitalización simple
3. - Cálculo de interés simple
4. Aplicación del interés compuesto en operaciones básicas de tesorería
5. - Ley de Capitalización compuesta
6. - Cálculo de interés compuesto
7. Descuento simple
8. - Cálculo del Descuento comercial
9. - Cálculo del Descuento racional
10. Cuentas corrientes
11. - Concepto
12. - Movimientos
13. - Procedimiento de liquidación
14. - Cálculo de intereses
15. Cuentas de crédito
16. - Concepto
17. - Movimientos
18. - Procedimiento de liquidación
19. - Cálculo de intereses
20. 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
2. - Telemática
3. - Presencial
4. Organismos a los que hay que presentar documentación
5. - Agencia Tributaria
6. - Seguridad Social
7. Presentación de la documentación a través de Internet
8. - Certificado de usuario

9. - Plazos para la presentación del pago
10. - Registro a través de Internet
11. - Búsqueda de información sobre plazos de presentación en las páginas web de - Hacienda y de la Seguridad Social
12. Descarga de programas de ayuda para la cumplimentación de documentos de pago
13. Utilización de mecanismos de pago en entidades financieras a través de Internet
14. Utilización de Banca on line

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
6. - Ratios de capital corriente
7. - Significado del ratio de capital corriente
8. - Ratio de giro del activo corriente
9. - Índice de solvencia a largo plazo
10. - Índice de solvencia inmediata: acid test
11. Análisis del endeudamiento de la empresa
12. - Índice de endeudamiento a largo plazo
13. - Índice de endeudamiento a corto plazo
14. - Índice total de endeudamiento
15. - 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
4. - Clasificación de las masas patrimoniales
5. - El equilibrio Patrimonial
6. El departamento de crédito o de gestión de la tesorería
7. - Conceptos básicos: ingreso-cobro; gasto-pago
8. - Gestión de la tesorería
9. 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
2. - ¿Qué es la morosidad?
3. Aspectos a tener en cuenta en la concesión del crédito
4. - Estudio del cliente
5. - La concesión del crédito al cliente
6. Marco legislativo de la morosidad
7. El cobro de las deudas: reclamación por judicial y extrajudicial
8. - Cobro a través de la vía judicial
9. - 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
2. - La comunicación

3. Barreras en la comunicación con el cliente
4. Puntos fuertes y débiles en la comunicación
5. Elementos del proceso comunicativo
6. - Estrategias y pautas para una comunicación efectiva
7. La escucha activa
8. - Concepto, utilidades y ventajas de la escucha efectiva
9. - Signos y señales de escucha
10. - Componentes actitudinales de la escucha efectiva
11. - Habilidades técnicas y personas de la escucha efectiva
12. - Errores en la escucha efectiva
13. Consecuencias de la comunicación no efectiva
14. Las técnicas de asertividad en la reclamación del pago
15. - Disco rayado
16. - Banco de niebla
17. - Libre información
18. - Aserción negativa
19. - Interrogación negativa
20. - Autorrevelación
21. - Compromiso viable

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA NEGOCIACIÓN CON DEUDORES

1. El papel de la negociación en el cobro de deudas
2. - Concepto de negociación
3. Estilos de negociación
4. Vías para la negociación
5. - Estrategia
6. - Las personas
7. - Tácticas de negociación
8. Estrategias de negociación
9. - Estrategia ganar-ganar
10. - Estrategia ganar-perder
11. El desarrollo de la negociación: aspectos

12. - Lugar de negociación
13. - Iniciar la negociación
14. - Claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS TÉCNICAS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

1. Negociación con morosos
2. - Tipología de deudores
3. - El MAPAN: Mejor alternativa posible en la negociación
4. Formas de contacto con el deudor
5. - La correspondencia o comunicación escrita
6. - La llamada telefónica
7. - La visita personal



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es