

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Finanzas para Directores Comerciales y de Marketing

→ Conozca y domine los términos y actuaciones que le permitirán comprender el entorno económico financiero de su empresa desde la perspectiva e implicación de los departamentos de comercial y marketing.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

En la dinámica actual es cada vez más importante para las empresas evaluar los efectos financieros que pueden generar las decisiones comerciales y de marketing. Una actuación comercial que no contemple los efectos que esto supone para las finanzas de la empresa puede generar importantes problemas.

Cualquier decisión empresarial aparentemente no financiera produce resultados económicos financieros a un corto o largo plazo.

Por ello, todo directivo o responsable del área comercial y marketing con una formación no financiera se ve en la creciente necesidad de tomar decisiones haciendo uso de información que le permita:

- Comprender el contenido de la información contable.
- Dominar las herramientas y metodologías para la confección y control de costes y presupuestos.
- Saber analizar la información económico-financiera de su empresa y formular diagnósticos que tengan relación con el departamento comercial y de marketing.

Este curso está concebido para que los responsables y componentes de los departamentos comerciales y de marketing conozcan y dominen los conceptos financieros necesarios para planificar las actividades y las políticas de sus departamentos, todo ello de una manera práctica y utilizando casos reales que faciliten la comprensión de los temas expuestos.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

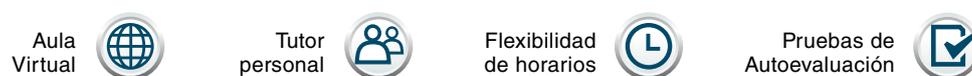
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 80 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 4 módulos de formación práctica de que consta el curso Finanzas para Directores Comerciales y de Marketing.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de las finanzas en los departamentos comerciales y de marketing.

Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a las finanzas en los departamentos comerciales y de marketing.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Los conceptos y términos financieros aplicados al ámbito comercial.
- Cuáles son las repercusiones de las decisiones comerciales y de marketing en las finanzas generales de la empresa.
- Qué técnicas han de aplicarse para cifrar y defender el presupuesto publicitario o comercial.
- Cómo calcular la cifra de venta necesaria para alcanzar los objetivos previstos.
- Herramientas para realizar previsiones de resultados, viabilidad de proyectos, etc.
- Cómo realizar un análisis económico básico de la cuenta de resultados.
- Qué herramientas se utilizan para el control económico de una empresa.
- Cómo se lee, ordena e interpreta una cuenta de resultados.
- Los conocimientos financieros básicos para entender los conceptos tratados en reuniones económicas.
- Cómo analizar los resultados del ejercicio y el control de costes e ingresos.
- Los diversos métodos de análisis de inversiones para la realización de los nuevos proyectos.

Conocer los efectos económicos de las acciones comerciales y de marketing puede evitar la toma de decisiones que perjudiquen financieramente a la empresa.

Dirigido a:

Directivos y responsables de los departamentos comerciales y de marketing y a cualquier persona que debiendo tomar decisiones de tipo comercial se plantee los efectos de dichas decisiones en la estructura financiera de la empresa.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. La cuenta de resultados analítica

5 horas

En este primer módulo nos familiarizaremos con la terminología y las técnicas utilizadas por nuestros departamentos contables y financieros con la finalidad de ser capaces de interpretar una cuenta de resultados analítica, así como conocer el tipo de información que podemos obtener para que nos ayude en la toma de decisiones en nuestro entorno de responsabilidad.

1.1. Origen y sentido:

- 1.1.1. Instrumentos del análisis económico financiero.
- 1.1.2. La Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
- 1.1.3. Otros instrumentos.
- 1.1.4. Origen y sentido de la cuenta de resultados.

1.2. Estructura y ordenación de la cuenta de resultados.

→ MÓDULO 2. Formalización de la cuenta de resultados

20 horas

La Cuenta de Resultados recoge todos los ingresos y gastos que se producen en la empresa. A través de este módulo conoceremos la estructura, ordenación y análisis de la Cuenta de Resultados.

2.1. Clasificación de las partidas:

- 2.1.1. Ventas.
- 2.1.2. Costes de explotación.
- 2.1.3. Resto de costes.
- 2.1.4. Ordenación de la cuenta de resultados.

2.2. Margen:

- 2.2.1. Concepto y tipos de margen (Margen bruto, BAIT, EBITDA).
- 2.2.2. Imputación de los costes al producto.

2.3. Cash Flow real y teórico.

Contenido del curso

→ MÓDULO 3. Interpretación de la cuenta de resultados

25 horas

Con este módulo conoceremos las herramientas básicas necesarias para realizar un análisis correcto del resultado de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias. Se explican los principales ratios utilizados para conseguirlo, así como las técnicas financieras encaminadas a ayudarnos a conseguir nuestros objetivos comerciales.

3.1. Análisis del resultado.

3.2. Ratios de la cuenta de resultados:

3.2.1. Ratios de rotación.

3.2.2. Evolución de ventas y margen.

3.2.3. TAM.

3.3. Acciones comerciales:

3.3.1. Acciones pull.

3.3.2. Acciones push.

3.4. Punto Muerto:

3.4.1. Determinación del punto muerto.

3.4.2. Cálculo de ventas o unidades necesarias para obtener un resultado positivo.

→ MÓDULO 4. Métodos para el análisis de la viabilidad de los proyectos comerciales

30 horas

El objetivo de este módulo es revisar los conceptos y las técnicas para elaborar presupuestos. En momentos de crisis es primordial adaptar los costes de la empresa a la realidad del momento, una mala presupuestación nos puede condenar al pago de gastos superfluos e innecesarios. También conoceremos los distintos ratios utilizados para medir la rentabilidad de nuestras inversiones y la de los accionistas.

4.1. Presupuesto:

4.1.1. Inversión necesaria para el proyecto.

4.1.2. Determinación y técnicas del importe de las partidas de gasto. Presupuesto base cero.

4.1.3. Análisis de desviaciones.

Contenido del curso

4.2. Rentabilidad financiera:

- 4.2.1. Rendimiento del activo.
- 4.2.2. Factores del rendimiento del activo.
- 4.2.3. Rendimiento del pasivo.
- 4.2.4. Factores de la rentabilidad del Capital Propio.
- 4.2.5. Apalancamiento financiero.
- 4.2.6. Otros ratios de rentabilidad.

4.3. Indicadores de rentabilidad dinámica:

- 4.3.1. Flujos de caja.
- 4.3.2. Valor Actual Neto (VAN).
- 4.3.3. Tasa de Retorno (TIR).
- 4.3.4. VAN versus TIR.
- 4.3.5. Payback.
- 4.3.6. Otros criterios de valoración adicional a proyectos de inversión.



Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Finanzas para Directores Comerciales y de Marketing han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Alejandro Fornt

Economista y MBA por ESADE. Ha trabajado como Director Financiero y Controller en empresas de distintos sectores. En la actualidad es Director de Administración de Fira de Barcelona.

→ Josep Gassol

Economista y Máster en Dirección de Empresas Urbanísticas e Inmobiliarias por la UAB. Director de Contabilidad y Administración de Vertix Grupo Inmobiliario.

Los autores y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Finanzas para Directores Comerciales y de Marketing**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

