

FINANZAS PARA EJECUTIVOS COMERCIALES

**APRENDE CONCEPTOS CLAVE QUE TE AYUDARÁN A TOMAR DECISIONES
QUE HAGAN GANAR DINERO A TU EMPRESA**

100% ONLINE

OBJETIVOS

- Lee, ordena e interpreta una cuenta de resultados.
- Conoce los efectos económicos de las acciones comerciales que pueden evitar decisiones que perjudiquen financieramente a la empresa.

DIRIGIDO A

Emprendedores, directores de marketing y ventas con conocimientos básicos en gestión financiera y estrategias comerciales que deban tomar decisiones que afectan a la estructura financiera de la empresa.

CONTENIDO

- Instrumentos del análisis económico financiero.
- Estructura y ordenación de la cuenta de resultados.
- Clasificación de las partidas:
 - Ventas.
 - Costes de explotación.
 - Resto de costes.
 - Ordenación de la cuenta de resultados.
- Margen:
 - Concepto y tipos de margen (Margen bruto, BAIT, EBITDA).
 - Imputación de los costes al producto.
- Análisis de los resultados:
 - Ratios de la cuenta de resultados:
 - Ratios de rotación.
 - Evolución de ventas y margen.
 - TAM.
 - Acciones comerciales: pull y push.
 - Punto Muerto:
 - Determinación del punto muerto.
 - Cálculo de ventas o unidades necesarias para resultados positivos.
- Presupuesto:
 - Inversión necesaria para el proyecto.
 - Determinación y técnicas del importe de las partidas de gasto.
 - Presupuesto base cero.
 - Análisis de desviaciones.

- Rentabilidad financiera:
 - Rendimiento del activo.
 - Factores del rendimiento del activo.
 - Rendimiento del pasivo.
 - Factores de la rentabilidad del Capital Propio.
 - Apalancamiento financiero.
- Indicadores de rentabilidad dinámica:
 - Flujos de caja.
 - Valor Actual Neto (VAN).
 - Tasa de Retorno (TIR).
 - VAN versus TIR.
 - Payback.

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 7, 15, 21 y 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	6 horas
Fechas:	Miércoles 29 y jueves 30 de noviembre de 2023
Horario:	18h00 a 21h00
Modalidad:	100% ONLINE
Precio Normal:	\$90 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$45 + IVA

(Hasta el 29 de octubre de 2023)

Descuentos:

- 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$81 + IVA por persona).
- 20% para grupos de más de 5 personas (\$72 + IVA por persona).

Incluye:

Materiales de trabajo, diploma de aprobación, acceso a la grabación de la clase, asesoría con el diseño de un plan de acción personalizado y posterior seguimiento profesional de indicadores para garantizar el aprendizaje.

No incluye:

N/A