

### **CONTENIDOS**

Habilidades interpersonales. Comunicación y Dirección de Equipos de Trabajo. Técnicas de Comunicación; Liderazgo y trabajo en equipo; Técnicas de Negociación Adaptadas. Microinformática adaptada al sector financiero.

Técnicas necesarias para ser capaz de comunicar fluidamente información financiera compleja de modo de sea comprensible y motivante para personas sin formación financiera, sin alterar sus contenidos básicos ni su veracidad.

Técnicas necesarias para Interactuar, ética y eficazmente en el seno de Negociaciones propias del sector financiero.

Técnicas de liderazgo y cooperación en trabajos de equipo, que serán utilizadas exhaustivamente en los trabajos de grupo del programa.

Casos prácticos concretos, que ofrezcan una visión ética de las finanzas.

Manejo avanzado de los Programas Excell y PowerPoint de Microsoft en el entorno de trabajo más habitual de las presentaciones de contenido Financiero.

### **COMPETENCIAS ESPECÍFICAS**

1. Ser capaz de identificar correctamente las necesidades financieras de cualquier persona física, especialmente en casos de alta complejidad patrimonial, mediante el uso de las más avanzadas técnicas y métodos de perfilado (estático y dinámico) y de estructurarlas, jerarquizadamente de forma consensuada con el sujeto pasivo de dicho análisis, de forma coherente con la situación macroeconómica tanto coyuntural como tendencial.

2. Ser capaz de identificar y jerarquizar correctamente las necesidades financieras de cualquier persona jurídica mediante el análisis avanzado de sus estados financieros y la información cualitativa obtenida de su equipo directivo y técnico, de modo que sea consensuada con su dirección financiera de forma coherente con la situación macroeconómica tanto coyuntural como tendencial.

8. Disponer de los conocimientos y la capacidad de mantenerlos actualizados, necesarios para poder identificar tendencias procedentes de la situación económica nacional e internacional, así como la evolución de los distintos mercados financieros, de forma que aprovechen de un modo profesional las oportunidades y amenazas que éstas tendencias puedan suponer, para una persona física o jurídica concreta, de modo que este conocimiento se integre de manera natural en las recomendaciones propias del asesoramiento financiero de dichas personas.

11. Ser capaz de comunicar, defender y en su caso negociar los matices y alternativas, con quienes son sujeto pasivo de las recomendaciones de asesoramiento financiero, en un contexto de interactividad y de fuerte asimetría de conocimientos, tanto en un escenario de personas físicas como de personas jurídicas. Poniendo en suerte un conjunto de habilidades adaptadas de comunicación y negociación.