

EMAIL CURSO TRADE FINANCE PARA BANCARIOS

INTRODUCCION

Las operaciones de comercio exterior son de las más buscadas por todas las entidades financieras, por su alta rentabilidad y porque su buen tratamiento constituye un hecho diferencial altamente apreciado por los clientes.

Además, con las dificultades de la época actual, está demostrado que las empresas que consiguen acceder a mercados exteriores, son capaces de compensar la baja de actividad doméstica.

Sin embargo, no todos los gestores comerciales o directores de oficina son especialistas en este tipo de operaciones, por lo que muchas veces se produce un círculo vicioso que comienza por el:

NO CONOZCO – TEMO - NO BUSCO – NO HAGO – SIGO DESCONOCIENDO.

Para pasar al círculo virtuoso que es:

CONOZCO – NO TEMO - BUSCO – HAGO – SE MÁS CADA DIA

Es pues imprescindible romper el círculo por el conocimiento, dotando a los empleados de la formación necesaria que les aporte confianza.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Los participantes en el curso (mínimo 3 y máximo 20), son personas tanto de gestión comercial como de operativa, que no han tenido oportunidad de formarse en temas de comercio exterior y que deben captar primero y atender después a los clientes con este tipo de operaciones, cada día más numeroso.

METODOLOGIA

El Curso a distancia Trade Finance para bancarios es un proyecto que combina la formación en su presentación más moderna, con el e-mentoring, debiendo ser contemplado como un proyecto de largo recorrido.

Presentar la formación de manera que no sea como “obligatoria” para los participantes, es la primera característica de este Curso a distancia Trade Finance para bancarios.

Esto se consigue mediante la entrega de “píldoras” semanales o quincenales, con formato de una Newsletter monográfica que se envían por correo electrónico.

EL CURSO SE DESARROLLA A TRAVES DE LAS DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO HABITUALES DE LOS PARTICIPANTES, SIN QUE ESTOS TENGAN QUE ACCEDER A PLATAFORMAS O AULAS VIRTUALES ESPECIALES.

A través de la Newsletter se desarrolla el tema, que deja siempre abierta la puerta al debate e incita a los participantes a exponer y compartir entre ellos sus opiniones al respecto.

Se tratan temas de comercio internacional, huyendo en todo momento de tecnicismos.

El mentor, mediante una dirección de correo electrónico, contesta al Grupo todas las dudas que respecto al tema puedan tener los participantes, que trabajan siempre mediante su dirección de correo electrónico habitual con un “responder a todos”

TEMATICA

A lo largo del Curso se desarrollan 10 temas, uno cada semana o cada quincena a elección, con excepción de periodos generalmente vacacionales.

Los temas serán consensuados con la Dirección de la Entidad y con el Área Internacional de la misma, para dar cabida también a problemáticas particulares.

Un índice temático para un curso de 10 unidades, el siguiente:

Unidad 1: Presentación del Proyecto a los participantes. Explicación del funcionamiento del Curso a distancia Trade Finance para bancarios, sus ventajas y sirve básicamente, para generar confianza y hacer ver su utilidad. En esta primera “píldora” es muy conveniente incluir algún mensaje de la Dirección de la Entidad.

Unidad 2: Cómo detectar clientes de negocio internacional

Unidad 3: Mantenimiento y seguimiento de los clientes

Unidad 4: Distintos tipos de operaciones de Trade Finance

Unidad 5: Los medios de pago internacionales. Riesgos, rentabilidades, ventajas e inconvenientes de cada uno.

Unidad 6-. Monográfico dedicado a los créditos documentarios, como la operación mas compleja del negocio internacional.

Unidad 7: Los Incoterms, esos desconocidos términos comerciales internacionales.

Unidad 8: Avaless y garantías internacionales. Secuencias de avales en procesos de licitación internacional.

Unidad 9: La financiación de las operaciones de Trade Finance. Ventajas y riesgos de las financiaciones en divisas.

Unidad10: Coberturas del riesgo de cambio. Funcionamiento de los seguros de cambio.

EL MENTOR

El participante está tutelado siempre por el mismo mentor, al que debe conocer desde el mes uno, ya que la ‘‘píldora’’ inicial contiene su currículum, y que tiene siempre a su alcance mediante una dirección específica de mail.

PRECIOS Y CONDICIONES

La inscripción al Curso comprende el envío de 10 Newsletters que se irán enviando en función del calendario previsto.

El pago del curso se realiza al inicio del curso y comprende, además del envío de las Newsletter, las consultas y comentarios de los participantes al Mentor.

El precio es de 225€ por participante.

En el momento de la solicitud de inscripción y de efectuar el pago, el participante deberá comunicar la dirección de e-mail para recibir las Newsletters.