



# Master en Banca Comercial



## Presentación

**ISTP Banking School** es la escuela de negocios on line del **Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (ISTPB)** especializada en programas de alto nivel sobre banca y gestión de entidades financieras. El Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (ISTPB) **nace hace 30 años** para formar a profesionales bancarios y financieros y durante estas tres décadas miles de directivos han completado los diferentes master, postgrados, cursos y seminarios impartidos sobre las diferentes disciplinas relacionadas con el mundo de la banca y de las finanzas, constituyendo un referente en el sector.

**El Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias (ISTPB)** pertenece a la Asociación Nacional de Centros de E-Learning y Distancia (ANCED), única organización empresarial de enseñanza y formación con certificación de calidad según la Norma ISO 9002 de ámbito internacional. Esta asociación, con el fin de garantizar el prestigio de sus miembros, evalúa la aptitud y medios de sus centros a través de auditorías de calidad. ISTPB, obtuvo la calificación de excelente en esa auditoría, que ha sido otorgada a muy pocos y prestigiosos centros españoles. Muchos de nuestros alumnos están trabajando en

bancos, cajas de ahorros y otras entidades financieras, así como en los departamentos financieros de empresas de todos los sectores y tamaños, y encuentran en nuestros estudios una fuente de gran especialización y prestigio reconocido. Hay otro dato que habla sobre nuestra calidad: uno de cada cinco alumnos nuevos lo es por recomendación de un antiguo alumno y muchos de nuestros alumnos cursan más de un programa en nuestro centro.

**ISTP Banking School** es una iniciativa única en el mercado, exponente de la gran especialización en banca y gestión de entidades financieras del ISTPB. Los programas que presenta son los más especializados, actualizados y enfocados al sector bancario de todos los que puedan encontrarse en el mercado y disponen de

un material de estudio único producto de las décadas de experiencia enseñando banca y siendo fuente de primer nivel de documentación para las entidades financieras.

Nuestros programas ofrecen una competitiva relación calidad-precio conscientes de que es preciso trasladar a los alumnos las ventajas de la mayor demanda que experimenta este medio de enseñanza. Por esta razón, aun ofreciendo una alta calidad los programas de la ISTP Banking School tienen unos precios muy ajustados. Ofrecemos valores añadidos exclusivos, como es la asistencia voluntaria y sin coste a nuestros seminarios presenciales desarrollados en diversas ciudades españolas y el acceso a publicaciones de banca para profesionales para que el alumno vaya formando su biblioteca especializada.



## Master en Banca Comercial

El programa del **Master en Banca Comercial** ofrece al alumno una formación completa y exhaustiva acerca del mundo de la Banca, combinando el estudio de los Productos y Servicios Bancarios con el funcionamiento y evolución de los Mercados Financieros. Asimismo, el alumno completará su formación en banca con las técnicas más profesionales y avanzadas del mundo de las ventas y de la comunicación, lo que permitirá conocer la banca, sus productos y su mercado para alcanzar posiciones competitivas y de liderazgo.

### Información básica

- ▶ **Tipo:** Master para licenciados que precisen una especialización específica, ya estén ejerciendo su actividad en el sector financiero o deseen incorporarse a él.
- ▶ **Duración:** 400 horas sin tiempo de inicio ni finalización determinados.
- ▶ **Modalidad:** On line (mediante plataforma de e-learning) o distancia convencional (correo y e-mail).
- ▶ **Precio:** 1.900 euros.
- ▶ **Financiación:** Consulte nuestras opciones de financiación sin intereses y sin la intervención de entidades financieras.

### A quién se dirige

Está dirigido a profesionales y titulados superiores cuya actividad profesional esté encaminada a la banca comercial y el marketing y requieran adquirir unos conocimientos sólidos sobre los productos y servicios bancarios y mercados financieros y el marketing especializado que les proporcionen un alto valor añadido en un mercado cada vez más competitivo.



## Master en Banca Comercial

---

### Metodología

---

El contenido del Master en Banca Comercial está estructurado en tres módulos de larga duración y otros tres de corta duración.

#### **Módulos de larga duración:**

- ▶ Productos y Servicios Bancarios.
- ▶ Bolsa y Mercados Financieros.
- ▶ Dirección Comercial y Marketing.

#### **Módulos de corta duración:**

- ▶ Habilidades Directivas.
- ▶ Presentaciones en Público.
- ▶ Técnicas de Venta y Negociación.

El Programa del Master se puede seguir tanto en modalidad a distancia como en modalidad online.

#### ***Modalidad a distancia***

Para llevar a cabo el estudio de cada uno de los Módulos de Larga Duración, el alumno recibirá dos manuales por módulo, la Guía de Estudio y el Manual Práctico. La Guía de Estudio contiene los objetivos de la unidad y una serie de resúmenes para facilitar la comprensión de la materia, mientras que el Manual Práctico contiene el texto íntegro y detallado de cada unidad. El sistema de evaluación de cada uno de estos módulos se lleva a cabo a través de cuestionarios de autoevaluación y de test que se enviarán al centro por correspondencia o por correo electrónico. Una vez que el centro reciba las contestaciones, procederá a su corrección enviando al domicilio del alumno el correspondiente informe de evaluación.

El material didáctico de los Módulos de Corta Duración de Habilidades Directivas y de Presentaciones en Público se compone de un Manual en formato electrónico (pdf), vídeos con ejemplos de cómo aplicar los conceptos tratados en el Manual y un test para enviar al centro para su corrección. El seguimiento se realizará de una manera eminentemente práctica completando la lectura del manual con las imágenes del vídeo. El Módulo de Técnicas de Venta y Negociación se compone de una Ponencia de un Experto sobre la materia y de la presentación que utiliza el Ponente durante su disertación. Para completar estos Módulos habrá que realizar un Test por cada uno, que se enviará por correspondencia o por correo electrónico.

## Master en Banca Comercial

### Metodología

---

#### *Modalidad online*

ISTP Banking School le ofrece la posibilidad de realizar el Master de manera online a través de Campus Virtual.

Para ello, el alumno podrá acceder a través del Campus Virtual a toda la información y todos los materiales de estudio necesarios para el seguimiento del programa. A través del Campus Virtual el alumno podrá:

- ▶ Acceder al temario del Master en Banca y Finanzas, que es permanentemente actualizado y revisado.
- ▶ Realizar los distintos exámenes o pruebas evaluativas.
- ▶ Contactar con los profesores.
- ▶ Realizar a su tutor todas las consultas que necesite.
- ▶ Comunicarse a través de foros y chats con otros alumnos.
- ▶ Consultar el Calendario del Centro para planificar sus estudios, la asistencia a Conferencias, etc.

En el Campus Virtual accederá al contenido de cada uno de los Módulos de Larga Duración y sus correspondientes unidades lectivas y resúmenes (ambos en formato pdf). Tanto las unidades lectivas como los resúmenes podrá descargarlos en su ordenador para visualizarlos también de manera off-line, sin que sea preciso conectarse al Campus Virtual cada vez que quiera estudiar.

La evaluación de cada unidad lectiva se efectuará totalmente online, mediante autocuestionarios para comprobar su nivel de aprendizaje, un examen de nota por cada unidad y un examen final del Módulo, todos ellos con feedback inmediato, con lo que sabrá el resultado de su examen al momento.

Los Módulos de Corta Duración también pueden realizarse online con acceso a los manuales y a los vídeos directamente en el Campus Virtual. Una vez estudiado el Manual y/o vistos los vídeos y las Ponencias deberá realizar el examen correspondiente, que como en el caso anterior, se realizará de manera on-line y con calificación inmediata.

### Duración del Programa

---

Convocatoria continua. El programa no tiene fecha de inicio ni de finalización, que las marca el alumno. Consta de 400 horas lectivas para completarlo y exige la realización de test a la finalización de cada unidad didáctica o de cada módulo de corta duración. También hay que realizar pruebas de autocomprobación antes de remitir o solucionar los test.



# Programa del Master en Banca Comercial

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

#### 1. Estructura General del Sistema Financiero

- 1.1. Sistema financiero español
- 1.2. Instituciones monetarias europeas
- 1.3. Banco de España
- 1.4. Entidades de Crédito
- 1.5. Bancos
- 1.6. Cajas de Ahorro
- 1.7. Cooperativas de crédito
- 1.8. Establecimientos financieros de crédito
- 1.9. Entidades de Dinero Electrónico
- 2.0. Instituto de Crédito Oficial

#### 2. Contratación y Transparencia de las Operaciones Bancarias

- 2.1. Contratación bancaria
- 2.2. Transparencia de las operaciones y protección de la clientela
- 2.3. Procedimientos de resolución de incidencias en las relaciones bancarias

#### 3. Las inversiones crediticias y el análisis de riesgo

- 3.1. Definición de las inversiones crediticias
- 3.2. Evaluación y asunción de riesgos por parte de las entidades de crédito
- 3.3. Tipos de riesgos
- 3.4. El riesgo de crédito y su contabilización en las entidades de crédito.
- 3.5. Cobertura del riesgo de crédito
- 3.6. Cobertura de otros riesgos
- 3.7. Proceso de evaluación y concesión de riesgos
- 3.8. Fuentes de información
- 3.9. Técnicas o enfoques de creación de sistemas de análisis de riesgos

- 3.10. Valoración automática de créditos (credit scoring)
- 3.11. Modelo de análisis de riesgos relacional
- 3.12. Modelo de análisis de riesgos económico-financiero

#### 4. Operaciones Activas I. Garantías crediticias. Créditos. Préstamos

- 4.1. Introducción
- 4.2. Concepto de garantía crediticia
- 4.3. Garantías personales. Afianzamiento
- 4.4. Garantías reales
- 4.5. Garantía pignoratícia o prendaria
- 4.6. Garantía hipotecaria
- 4.7. Las Sociedades de Garantía Recíproca
- 4.8. Características del crédito en cuenta corriente
- 4.9. Diferencias entre las operaciones de préstamo y las de crédito en c/cte.
- 4.10. Formalización contractual y fuerza ejecutiva de las pólizas y escrituras públicas de los contratos de crédito y préstamo
- 4.11. Liquidación de las cuentas de crédito
- 4.12. Coste efectivo de las cuentas de crédito (TAE)
- 4.13. Características del préstamo
- 4.14. Clasificación de las operaciones de préstamo
- 4.15. Operaciones de préstamo según el sistema de amortización
- 4.16. Información de las liquidaciones de los préstamos con cuotas periódicas
- 4.17. Préstamos a interés variable
- 4.18. Tipos utilizados como referencia en las operaciones a interés variable
- 4.19. Préstamos hipotecarios
- 4.20. Elementos de coste en las operaciones de préstamo
- 4.21. Coste efectivo de los préstamos

#### 5. Operaciones Activas II. Créditos de firma. Arrendamiento financiero. Descuento bancario, descubiertos y otras formas de financiación bancaria

- 5.1. Créditos de firma
- 5.2. Arrendamiento financiero
- 5.3. Renting
- 5.4. Descuento bancario
- 5.5. Descuento financiero, pólizas al descuento y anticipos respaldados por efectos al cobro
- 5.6. Descuento de certificaciones
- 5.7. Descubiertos

#### 6. Operaciones Pasivas: Depósitos a la vista y a plazo

- 6.1. Características generales de las operaciones pasivas
- 6.2. Depósitos a la vista
- 6.3. Depósitos a plazo



# Programa del Master en Banca Comercial

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS (cont.)

#### 7. Otras formas de ahorro e inversión: Fondos de inversión y Planes de pensiones

- 7.1. Instituciones de Inversión Colectiva
- 7.2. Fondos de Inversión
- 7.3. Sociedades de Inversión
- 7.4. Planes de Pensiones
- 7.5. Seguros de vida, planes de ahorro y de jubilación

#### 8. Medios de pago I: letra, cheque, pagaré y otros documentos

- 8.1. Letra de cambio
- 8.2. Cheque
- 8.3. Cheques bancarios y de viaje
- 8.4. Eurocheque
- 8.5. Pagaré
- 8.6. Posibilidades de creación de cheques y pagarés de cuenta corriente electrónicos

#### 9. Medios de pago II: transferencias, tarjetas y pago confirmado

- 9.1. Transferencias
- 9.2. Tarjetas
- 9.3. Pago confirmado

#### 10. Servicios bancarios

- 10.1. Servicio de caja
- 10.2. Cajas de seguridad
- 10.3. Operaciones de caja y órdenes de pago y abono
- 10.4. Gestión de cobro de efectos
- 10.5. Domiciliaciones
- 10.6. Operaciones sobre valores negociables por cuenta de entidades bancarias
- 10.7. La banca electrónica y autoservicios bancarios

#### 11. Financiación del comercio exterior

- 11.1. Aspectos generales de la contratación de operaciones de financiación de transacciones exteriores
- 11.2. Modalidades de instrumentación de las operaciones de financiación de transacciones exteriores
- 11.3. Avals bancarios y garantías a primer requerimiento
- 11.4. Financiación de las importaciones
- 11.5. Financiación de las exportaciones
- 11.6. Financiación de exportación con ayuda oficial

#### 12. Medios de pago en el comercio exterior

- 12.1. Utilización de los distintos medios de pago en la liquidación de transacciones exteriores
- 12.2. Liquidación mediante billetes
- 12.3. Cheque de cuenta corriente
- 12.4. Cheque bancario
- 12.5. Transferencia bancaria
- 12.6. Orden de pago simple
- 12.7. Orden de pago documentaria

- 12.8. Remesas simples y documentarias
- 12.9. Créditos documentarios

#### 13. Nuevos instrumentos financieros

- 13.1. Las permutas financieras o swaps
- 13.2. El depósito Forward - Forward y la compraventa de divisas a plazo
- 13.3. Acuerdos sobre tipos de interés futuros (FRA)
- 13.4. Acuerdos sobre tipos de cambio futuros (FXA)
- 13.5. Los Futuros Financieros
- 13.6. Las Opciones Financieras

#### 14. Normativa Bancaria

- 14.1. Ley 19/1985, de 16 de julio, Cambiaria y del Cheque (BOE 19-7-1985)
- 14.2. Circular 8/1990, de 7 de septiembre, del Banco de España a entidades de crédito, sobre transparencia de las operaciones y protección de la clientela (BOE 20-9-1990)
- 14.3. Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (BOE 25-3-1995)
- 14.4. Circular 4/2002, de 25 de junio, Entidades de Crédito, sobre estadísticas de los tipos de interés que se aplican a los depósitos y a los créditos frente a los hogares y las sociedades no financieras
- 14.5. Real Decreto 303/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de los comisionados para la defensa del cliente de servicios financieros

#### 15. Normalización de las Operaciones Bancarias

- 15.1. Normalización de cuentas bancarias
- 15.2. Identificación normalizada de cuentas.
- 15.3. Normalización de la letra de cambio
- 15.4. Normalización del cheque de cuenta corriente
- 15.5. Normalización del pagaré con función de giro
- 15.6. Normalización del pagaré de cuenta corriente
- 15.7. Normalización del recibo con función de giro
- 15.8. Remesas de efectos en fichero informático de clientes a Entidades Financieras
- 15.9. Adeudos por domiciliaciones en soporte magnético
- 15.10. Créditos comunicados mediante fichero informático para su anticipo y gestión de cobro
- 15.11. Comunicación de datos relativos a cheques y pagarés de c/c emitidos directamente por clientes
- 15.12. Órdenes en fichero para emisión de pagos domiciliados
- 15.13. Normalización de los modelos de cheques carburante
- 15.14. Normalización del cheque de viaje
- 15.15. Instrucción de Pago Internacional (IPI)
- 15.16. Iniciador de pagos Electrónicos (ePI)

# Programa del Master en Banca Comercial

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE BOLSA Y MERCADOS FINANCIEROS

#### 1. Introducción al Sistema Financiero e Instituciones

- 1.1. Cuestiones generales
- 1.2. Panorama del sistema financiero
- 1.3. Instituciones financieras
- 1.4. Mercados financieros
- 1.5. Activos financieros
- 1.6. El sistema financiero español
- 1.7. Autoridades de supervisión, órganos rectores, centros de contratación, sistemas de anotaciones y liquidación y sistemas de compensación de pagos

#### 2. Teorías y Sistemas de Inversión

- 2.1. Introducción
- 2.2. Teorías de inversión
- 2.3. Tipos de inversiones
- 2.4. Técnica y azar: dos conceptos enfrentados
- 2.5. Las reglas de Larry Williams para diseño de sistemas de inversión
- 2.6. Sistemas mecanizados de inversión
- 2.7. Gestión eficiente del riesgo
- 2.8. Método de inversión de la opinión contraria
- 2.9. Análisis fundamental de los valores
- 2.10. Gráficos de precios
- 2.11. Interpretación de los patrones de los gráficos
- 2.12. El método Wyckoff
- 2.13. El método Elliott

#### 3. Mercados Bancarios

- 3.1. Estructura del Sistema Financiero Español
- 3.2. Instituciones Monetarias Europeas
- 3.3. El Banco de España
- 3.4. Entidades de Crédito
- 3.5. Bancos
- 3.6. Cajas de Ahorro
- 3.7. Cooperativas de Crédito
- 3.8. Establecimientos Financieros de Crédito
- 3.9. Entidades de Dinero Electrónico
- 3.10. Instituto de Crédito Oficial

#### 4. Mercados Monetarios

- 4.1. Introducción
- 4.2. Características de inversión de los activos monetarios
- 4.3. La inversión en activos bancarios
- 4.4. Deuda Pública a corto plazo
- 4.5. Intervención del Banco Central Europeo en los Mercados Monetarios
- 4.6. Activos empresariales a corto plazo
- 4A. Apéndice legislativo

#### 5. Mercados de Renta Fija

- 5.1. Introducción
- 5.2. Características de los activos de renta fija
- 5.3. Deuda Pública a medio y largo plazo
- 5.4. Obligaciones privadas
- 5.5. Mercado Primario
- 5.6. Mercado secundario
- 5.7. Cómo se determina el rendimiento de una obligación
- 5A. Apéndice Legislativo

#### 6. El Mercado de Renta Variable en España: la Bolsa. La inversión colectiva

- 6.1. Introducción
- 6.2. Las funciones y características de la Bolsa
- 6.3. La organización del mercado de valores
- 6.4. Los intermediarios del mercado: las Empresas de Servicios de Inversión
- 6.5. Los inversores. El perfil del inversor en Bolsa
- 6.6. Las acciones
- 6.7. La admisión, suspensión y exclusión de acciones a cotización en la Bolsa
- 6.8. Los sistemas de contratación
- 6.9. Los índices bursátiles
- 6.10. Las ampliaciones y reducciones de capital y las operaciones "acordeón".
- 6.11. Las Ofertas Públicas de Adquisición, Suscripción, Exclusión y Venta de acciones (OPAs, OPS, OPEs y OPVs)
- 6.12. Los desdoblamientos de acciones o "splits" y los agrupamientos de acciones o "contra-splits"
- 6.13. El canje de acciones
- 6.14. Las aplicaciones de acciones
- 6.15. El arbitraje sobre acciones
- 6.16. El crédito al mercado
- 6.17. La negociación de acciones de compañías pequeñas y medianas. El segundo mercado
- 6.18. Cómo comenzar a operar en bolsa
- 6.19. Cómo interpretar el mercado bursátil en la prensa económico-financiera
- 6.20. La Inversión Colectiva. Fondos de inversión
- 6.21. Planes de pensiones
- 6A. Apéndice Legislativo

#### 7. Mercados de Divisas

- 7.1. Introducción
- 7.2. El tipo de cambio
- 7.3. Tipo de cambio cruzado
- 7.4. Factores que influyen en el tipo de cambio
- 7.5. Teorías explicativas de la determinación del tipo de cambio
- 7.6. Mercado de divisas
- 7.7. Funciones y características del mercado de divisas
- 7.8. El mercado español de divisas
- 7.9. Tipos de operaciones en el mercado de divisas
- 7A. Apéndice Legislativo

#### 8. Mercados de Derivados

- 8.1. El Mercado de Derivados en España
- 8.2. Introducción a las permutas financieras o swaps
- 8.3. Swaps sobre topes de interés
- 8.4. Swaps de divisas
- 8.5. Futuros financieros
- 8.6. Futuros sobre tipos de interés
- 8.7. Futuros sobre divisas
- 8.8. Opciones Financieras
- 8.9. Opciones sobre divisas
- 8A. Apéndice legislativo

#### 9. Glosario de Términos

# Programa del Master en Banca Comercial

## MÓDULOS DE LARGA DURACIÓN:

### MÓDULO DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING

#### 1. INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS BÁSICOS

- ¿Qué es el Marketing?
- El Mercado
- La Globalización
- Una Forma de Concebir el Marketing: Filosofía y Técnica
- Evolución del Marketing a lo largo del Siglo XX
- La Técnica del Marketing
- Marketing
- Marketing Aplicado
- Marketing y Economía
- Marketing y Empresa
- Conceptos Básicos en Marketing
- Controlando el Marketing
- El Servicio

#### 2. LA DIRECCIÓN COMERCIAL: FUNCIONES Y ENTORNO

- La Dirección Comercial
- La Dirección Comercial y la Dirección de Marketing
- El Mercado

#### 3. INVESTIGACIÓN COMERCIAL

- Introducción
- Concepto
- Fuentes de Información
- Clases de Investigación
- El Cuestionario
- Técnicas de Investigación
- Análisis y Tratamiento de la Información

#### 4. LA DEMANDA

- Conceptos básicos de la demanda
- La demanda y el mercado para la empresa
- Conocer la demanda para tomar decisiones en la empresa
- Dimensiones de la demanda
- Análisis de la demanda global y de marca
- Elasticidad de la demanda
- Previsión de la demanda
- Métodos de juicio de expertos
- Métodos causales

#### 5. COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- El Marketing y los Consumidores
- Factores de Influencia en el Consumidor
- Comportamiento del Consumidor
- Comportamiento de las Organizaciones
- Modelos de Comportamiento del Consumidor
- El Consumerismo

#### 6. POLÍTICA DEL PRODUCTO

- El producto como variable de la acción de marketing
- El producto y la oferta financiera

#### 7. VARIABLES DEL MARKETING : PRECIO

- Conceptos fundamentales previos
- Conceptos básicos de la demanda
- Conceptos básicos de la oferta
- Fijación de los precios en función de la demanda
- Otros métodos de fijación de precios basados en la demanda
- Reflexiones sobre la demanda como mecanismo para fijar los precios
- Fijación del precio en función del coste

- La competencia: un factor decisivo en la fijación del precio
- Precios y estrategias de empresa
- El Euro y su Impacto en la Empresa
- El precio en el comercio electrónico

#### 8. VARIABLES DEL MARKETING: DISTRIBUCIÓN

- La Distribución Física
- El Canal de Distribución

#### 9. PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN

- Introducción a la Comunicación
- Formas de Comunicación (I): La Publicidad
- Formas de Comunicación (II): La Venta Personal
- Formas de Comunicación (III): La Promoción de Ventas, El Marketing Directo y las Relaciones Públicas

#### 10. PLANIFICACIÓN COMERCIAL: ORGANIZACIÓN Y CONTROL. EL PLAN DE MARKETING

- El Plan de Marketing
- Proceso
- Resultado

#### 11. VARIABLES DE MARKETING: SERVICIO

- Conceptos fundamentales
- Objetivos del Servicio
- Fases del Servicio
- El Servicio Preventa
- El Servicio en la Venta
- Servicio postventa
- Dirección de garantías de producto. Garantías promocionales; de protección; de sustitución o reembolso y de queja

#### 12. ECONOMÍA DIGITAL Y RELACIÓN DE INTERCAMBIO

- El entorno digital
- Marketing e Internet
- La Red y los estudios de mercado
- Las informaciones de la Red
- La comunicación empresarial
- Publicidad e Internet
- La Inversión Online

#### 13. COMPORTAMIENTO DE COMPRA DE LAS ORGANIZACIONES Y LA ORGANIZACIÓN DE LAS VENTAS

- Situaciones de compra
- Participantes en el proceso de compra industrial
- Factores de influencia en el comprador industrial
- El proceso de compra
- La venta
- La fuerza de ventas
- Objetivos de la fuerza de ventas
- Selección y formación del personal de ventas
- Remuneración de vendedores

#### 14. APÉNDICE NORMATIVO: LEGISLACIÓN APLICABLE

#### 15. GLOSARIO DE TÉRMINOS

## Programa del Master en Banca Comercial

### MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

#### MÓDULO DE HABILIDADES DIRECTIVAS

**Aprender a escuchar.** Comprender que el otro siempre tiene algo interesante que decir.

**Empatizar.** Para que pueda salir de mi propio entorno y me ponga las "gafas" del otro.

**Promover confianza.** Conseguir la confianza de todos mediante la adopción de un optimismo medido.

**Ser un "Team Builder".** Ser alguien que logra motivar no ya a personas, sino a grupos de trabajo.

**Serenidad.** No para esperar pasivamente, sino para analizar las cuestiones con la profundidad adecuada.

**Huir del ASSAP!** Porque cada cosa tiene su tiempo y cada tiempo su cosa.

**Paciencia.** Sólo sabrá ser paciente quien lo es consigo mismo.

**Sinceridad.** Porque la sinceridad es fundamento y consecuencia de la confianza.

**Reconocer los errores.** Generalmente, los errores de los subordinados se achacan a mala voluntad y los de los directivos a causas imprevisibles.

**To walk the talk.** Predicar con el ejemplo, ya que aprovecharse del puesto como pedestal desencanta a los demás.

**Thinking Global, Acting Local.** Para adelantarse a los sucesos, el modo menos inteligente de actuar es dejarse llevar por las intuiciones.

**Templanza.** La templanza permite el autogobierno y la falta de ella conduce al aburrimiento.

**Lealtad.** Se trata de ser coherente con la palabra dada y no dejar que los sentimientos tomen las riendas.

**Prudencia.** La prudencia exige que se tome la decisión. Sin aplicación a la práctica no se habla de prudencia.

**Riendas para la lengua.** Resulta esencial en todos los niveles de la jerarquía saber qué decir, cuándo, cómo y en qué momento.

#### MÓDULO DE TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN

##### Objetivos.

**Excelencia en Ventas.** Primero comprender y entender, y luego ser comprendido. Qué es la calidad orientada al cliente. El cliente es quien marca la calidad de un servicio.

**Concertación Telefónica de Entrevistas.** La zona de comodidad en la atención telefónica. ¿Cómo lo conseguimos? Preparación de la llamada. Planning. Imagen Mental Positiva del Cliente. Técnica del Mimetismo. Habilidades de Expresión oral. Fases del Proceso se una llamada Telefónica. Indicadores para analizar la llamada Telefónica.

**Desarrollo de la Entrevista de Ventas.** Estructura de la entrevista de Ventas. Acoger al Cliente. Sondeo. Detección de Necesidades. Escucha. Argumentación. Resolución de Objeciones. Cierre o Momento de la Verdad. Evaluación del comportamiento en la Entrevista Personal de Ventas.

##### Orientación al Cliente, algunas ideas.

**Ideas Prácticas para Fidelizar Clientes.** Programas de recompensas. Ofrecer ventajas emocionales. Invierte menos en precios y más en comunicación. Aprovecha medios online. Reduce la frecuencia de comunicación y hazla más relevante.

**Las cualidades fundamentales para la venta.** ¿Cómo debo expresarme cuando hable con un cliente? ¿Cuáles son las mejores técnicas para mejorar mis habilidades comerciales?

**La concertación de entrevistas telefónicas.** ¿Cómo se prepara? ¿Cuál es la estructura óptima de la llamada? ¿Cómo analizo la llamada para mejorar?

**El desarrollo de la Entrevista de Ventas.** ¿Cómo se estructura? ¿Cuál es la mejor forma de recibir a un cliente? ¿Cómo puedo detectar las necesidades del cliente? ¿De que manera debo argumentar nuestros productos? ¿Cómo puedo rebatir las objeciones que plantea el cliente? ¿En qué momento y cómo he de cerrar la venta? ¿Cómo analizamos la entrevista?



# Programa del Master en Banca Comercial

## MÓDULOS DE CORTA DURACIÓN:

### MÓDULO DE PRESENTACIONES EN PÚBLICO

**Llamar la atención.** Ha de ganarse la atención positiva del público.

**Los nervios.** Cómo vencer el mayor obstáculo a la comunicación eficaz.

**La estructura.** Sin estructura un discurso se reduce a un confuso cúmulo de conceptos.

**El primer minuto.** Es el crucial y debe hacer todo lo posible por acercarse al público.

**Las primeras palabras.** Vincularse con el público, hacer de la vivencia personal un universal. Adapte el mensaje a las necesidades de cada público. Un esfuerzo de adaptación mínimo genera un efecto considerable.

**Credibilidad.** El orador debe hacer dos cosas al principio de la charla: afirmar su credibilidad y convencer al público de que vale la pena escuchar. Tres factores: carácter, capacitación y compostura.

**Mapa memorístico.** Concebir la presentación en términos de representación gráfica en lugar de una relación de palabras.

**La comunicación no verbal.** La comunicación es inevitable. Los mensajes no verbales permiten verificar las intenciones del interlocutor y refuerzan el mensaje hablado.

**La apertura.** La manera de captar la atención del público: las preguntas retóricas, las citas, las estadísticas, los hechos, los acontecimientos históricos, los ejemplos.

**Aperturas con efecto.** Plantee un problema para que reflexionen sobre él; aporte algún dato sorprendente; relate alguna anécdota o una vivencia personal.

**La introducción.** La creación de expectativas para luego superarlas, garantizando así el éxito de la presentación.

**Crear un vínculo con sus interlocutores.** La primera impresión visual debe ser tan contundente y duradera como el subsiguiente mensaje verbal.

**Los conectores orales.** Los elementos más importantes de una presentación. Son los cabos que dan solidez al conjunto y enlazan las distintas partes del discurso. Sirven para llamar y conservar la atención del público.

**Conclusión.** No haga de ella una segunda presentación. No divague, no aporte claves nuevas al final, nunca diga que se le olvidaba algo.

**Las preguntas.** Cuando una asistencia no pregunta no significa que sus dudas se hayan resuelto es sólo que quieren acabar.

**Preguntas incontestables.** Requieren una valoración personal por parte de quien las contesta. Aprenda a detectarlas y evite responder a este tipo de preguntas.

**Invertir las preguntas.** Volver el peso de la pregunta contra el mismo que la ha planteado.

**Redirigir las preguntas.** Ante una pregunta que no sabemos responder, podemos hacer participe al público.

**Reformulación de preguntas.** Las preguntas de provocación o que plantean una cuestión en términos extremos nunca se deben repetir.

**Preguntas hostiles.** Intentaremos desvelar la identidad de quien pregunta así como realizar la pregunta en términos neutrales.

**Material visual.** El material visual puede ser enormemente variado y cada tipo tiene sus ventajas e inconvenientes.

**Apoyos visuales.** El material gráfico es más impactante que la palabra y atrae el interés del público hacia el tema, sirviendo de apoyo a la comprensión de la información que se está presentando. Refuerza la capacidad del público para comprender, interpretar y recordar la información que se visualiza. Sirven para explicar ideas complejas de forma asequible.

**Uso de imágenes.** Para presentar hechos, facilitar la comprensión y retener el interés.

**Errores mas frecuentes.** Utilización eficaz del material visual y exposición de los errores más comunes que han de ser evitados.



## Programa del Master en Banca Comercial

### EQUIPO DE DIRECCIÓN



**Juan Fernando Robles**  
Dirección General

**José María Robles**  
Dirección de Tecnología



**Carmen Anciano**  
Dirección de Contenidos

**Eva María Herraiz**  
Dirección Financiera



**Soledad Castillejo**  
Dirección de Cursos Presenciales y  
Proyectos Especiales

**Dori Herraiz**  
Atención al Alumno



**Paloma Zancajo**  
Dirección de Admisiones



## Profesores y Colaboradores

El Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias cuenta con un amplio plantel de profesores y colaboradores en sus distintos programas a distancia y on line, así como en los cursos y seminarios presenciales que convoca. Gracias a la especialización de nuestro profesorado y a la colaboración de profesores externos que ejercen su labor en entidades de reconocido prestigio mantenemos nuestros programas en la vanguardia de las práctica financiera y empresarial.



**Pedro Blázquez**

Asociado Senior de la División Fiscal de Cuatrecasas en Barcelona, especializado en el asesoramiento fiscal de sociedades y en particular de Grupos consolidados. Tiene dilatada experiencia en la planificación fiscal de patrimonios y en la optimización de los beneficios de la Empresa Familiar. Colabora con diferentes escuelas de negocios, entre las que cabe destacar ISTEPB y CEF. Es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona y pertenece al Colegio de Abogados de la citada ciudad.



**María Jesús Carrato Mena**

Gerente Económico-Financiero Internacional del Grupo Editorial SM, ocupó antes el cargo de Responsable Mundial de Tesorería en esta compañía. Ha ocupado cargos, principalmente como Directora de Tesorería, en las siguientes empresas: Media Planning Group, Unidad Editorial, CASER y en El Corte Inglés. Ponente habitual en cursos y seminarios para diversas organizaciones, colabora escribiendo artículos en publicaciones especializadas, como Finanzas y Banca, ASSET y Estrategia Financiera. Es licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por CUNEF y MBA Internacional en gestión de empresas por ESDEN.



**Carmen Castellanos Garrido**

Directora de Cobros y Pagos en el Administrador de Infraestructuras Ferroviarias (ADIF), anteriormente ejerció diferentes cargos en INDUSTRIAS SCHENCK, ENA TELECOMUNICACIONES e INTUBEL, S.A. Es autora de diferentes cursos y publicaciones y ponente habitual en Congresos, cursos y seminarios sobre finanzas. Ingeniero Técnico Industrial (Escuela Técnica de Ingeniería Industrial de Madrid) y Diplomado en Organización Empresarial (Centro de Estudios de Organización de Barcelona), ha cursado diferentes cursos de especialización. Su especialidad es el riesgo de crédito comercial y el control de cobros y pagos.



**José Carlos Cuevas de Miguel**

Director de Tesorería y Financiación de las Empresas del Grupo ALSTOM en España y Portugal. Anteriormente ha ejercido diversos cargos en el Grupo PSA y Coopers & Lybrand. Es coordinador de la Comisión sobre Medios de Pago Paneuropeos formada en ASSET con representación en EACT, participando en la implantación de SEPA con Comisión Europea y Dirección General del Tesoro y representando a los tesoreros españoles en el Observatorio creado por el Banco de España. Ponente habitual en Congresos y seminarios de finanzas, imparte clases en diferentes cursos de especialización en finanzas y tesorería. Es economista por la Universidad S. Pablo CEU y ha cursado estudios de postgrado sobre Sistema Fiscal y Gestión Financiera y de Tesorería en la Escuela de Economía del Colegio de Economistas de Madrid.



**Rafael Duarte González**

Director & Global Head International de Instituciones Financieras Internacionales del Grupo Banco Popular Español, ocupando anteriormente los cargos de Area Manager de Financial Institutions y Senior Manager Emerging Market de Instituciones Financieras Internacionales. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Premio Fin de Carrera) por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Mercados Financieros Intencionales por la misma entidad.



**Cristina Fernández**

Responsable de Global Payments & Cash Management en la Península Iberica en el HSBC Bank Plc, donde anteriormente ha sido responsable de Client Services y Analista en Financial Control. Comenzó su carrera profesional en el Departamento Financiero de la Bolsa de Madrid. También desarrolla una actividad docente en diferentes centros y ha sido profesora asociada en la Universidad Antonio de Nebrija. Conferenciante habitual, imparte cursos y seminarios en diferentes entidades. Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por ICADE, Máster en Administración y Dirección de Empresas por IESE, también ha completado, entre otros, diversos cursos de especialización en la Universidad de Harvard y en la Universidad Autónoma de Madrid.

## Profesores y Colaboradores



**Xavier Fornt Alsina**

Perito Mercantil y Licenciado en Ciencias Empresariales. Master en Dirección de Entidades de Crédito. Profesor de la Escuela Superior de Comercio Internacional de Barcelona, adscrita a la Universidad Pompeu Fabra. Profesor del Centro de Estudios Internacionales, adscrito a la UB. Profesor invitado en el IESE. Consultor de IFC- Banco Mundial. Miembro del equipo redactor del libro blanco de la exportación catalana, patrocinado por la Generalitat de Catalunya. Miembro del Comité bancario de la Cámara de Comercio Internacional de París. Miembro del colectivo de especialistas Credimpex France. Representante español en el Verband der Freien Sparkassen de Alemania. Fundador del Grupo de Expertos de créditos documentarios del Comité Español de la CCI. Miembro del DOCDEX de la CCI. Colaborador en prensa especializada y autor de diversas publicaciones. Conferenciante en ESM e ISTEPB. Desde 1972, Director de los Departamentos Internacionales de varias entidades financieras.



**Tomás José Gallego Arjiz**

Es Jefe del Departamento Fiscal, de Consolidación e Información al Exterior de ATENTO HOLDING (GRUPO TELEFÓNICA). Ha desarrollado anteriormente su carrera profesional en Arthur Andersen. Ponente habitual y profesor para diversas instituciones como IE, IFAES, IIR e ISTEPB, especializado en consolidación, contabilidad y normativa contable. Es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Executive MBA por el IE.



**César Alberto Gayoso**

Director de Planificación, Objetivos y Acciones Estratégicas de Adif. Anteriormente desempeñó el puesto de Director Corporativo responsable del Sistema de Dirección Estratégica en RENFE. Desarrolló su carrera profesional en Schlumberger, donde ocupó cargos de responsabilidad en diferentes países de Europa y América. Ingeniero Superior en Mecánica, Electricidad y Electrónica y PDG por IESE. Miembro activo de The Strategic Planning Society, del American Management Association (AMA), del Institute of Electrical and Electronic Engineers (IEEE) y de la Asociación Española de Planificación Estratégica (AESPLAN). Es un reconocido experto en Dirección Estratégica y Balanced Scorecard y ha impartido conferencias tanto con Robert Kaplan como con David Norton, en las visitas que éstos han hecho a nuestro país. Es profesor asociado del Instituto de Empresa, de la Escuela de Negocios Caixanova, tanto en España como en Portugal, y de la Escuela de Negocios EOI. Además, es ponente habitual en conferencias y seminarios.



**Elisardo López Ibáñez**

Fundador de Marcom Deli ([www.marcomdeli.com](http://www.marcomdeli.com)), organización en la que actualmente es Socio y Director, con el objetivo de ayudar a las organizaciones públicas y privadas a desarrollar proyectos de mejora que las acerquen a sus clientes. Desarrolló su primera etapa profesional en grandes organizaciones multinacionales como Volkswagen, PriceWaterhouseCoopers, Microsoft y Navision. En estas compañías Elisardo acumuló una experiencia importante en diversos cargos y funciones pasando por áreas como contabilidad, administración, fiscalidad, marketing, ventas. Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE E-3), y con estudios de postgrado en el Instituto de Empresa (MDAF). Elisardo, experimentado consultor en el área de comercial y de servicio al cliente, ha liderado múltiples proyectos en organizaciones nacionales y multinacionales ayudando a combinar en las empresas la interacción de personas y procesos en beneficio de las percepciones de los clientes. Es autor de la obra "Cómo tomar decisiones rentables en Marketing" y profesor de MBA en EOI Escuela de Negocios.



**Jesus Martin Felipe**

Ex-Director Financiero y Administrativo de Lilly, S.A. Ponente en el BS/SFO European Summit del 2002 y 2003, por los profesores Kaplan y Norton. Ponente del Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias y de otras organizaciones, ha publicado artículos de gestión de intangibles en la revista Eurofinanzas. "Coach" de más de cien profesionales de varias empresas y colaborador de Castillejo y Asociados en varios proyectos de consultoría. Coautor con Antonio Castillejo en el libro publicado por IESE-Fundación Lilly sobre Gestión de Centros Hospitalarios. Profesor Mercantil y Licenciado en CC Empresariales, AMC por Insead y Auditor Censor Jurado de Cuentas.



**Luis Santiago Moreno Gallego**

Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor de la U.C.M, de la U. San Pablo CEU y de la Universidad de Valladolid. Profesor del Master de Comercio Internacional de la Universidad de Castilla la Mancha y del de ESIC. Experto en Financiación Internacional del Banco Iberoamericano de Desarrollo. Colaborador de la Consultora en Comercio Internacional, P&A Consultores de Madrid. Miembro de la Comisión de Comercio Internacional y de la Integración Europea del Ilustre Colegio de Economistas de Madrid.

## Profesores y Colaboradores



### Alberto Puente

Senior Manager del área de operaciones de Europraxis Consulting, labor que compatibiliza con la de profesor asociado de la sección de Organización de Empresas en la Universidad Carlos III de Madrid, colaborando a su vez con su Master en Dirección Internacional. Previamente ha prestado sus servicios profesionales en el Área de Consultoría de Dirección de Soluziona y en empresas como SAP España, IBM y BBVA. Adicionalmente ha sido profesor asociado del departamento de contabilidad y organización de empresas de la Universidad Autónoma de Madrid.



### Jorge P. Rabadán Villanueva

Director del Departamento Fiscal de BERGÉ, grupo de sociedades cuya sociedad matriz es BERGE Y CIA., S.A. y desarrolla su actividad tanto a nivel nacional como internacional en sectores diversos como el portuario, la automoción, la logística, el medioambiente marino, etc. Anteriormente, desarrolló su carrera en el Departamento Fiscal de Cuatrecasas y Price Waterhouse, actualmente Landwell, en sus oficinas de Madrid. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza. Master en Asesoría Fiscal por el Instituto de Empresa. Profesor y conferenciante en diferentes instituciones.

### Antonio Ríos Zamarro

Director del Área de Políticas y Metodologías de Riesgos en Caja Madrid, donde ha sido Director de Control Interno del Riesgo, cargo que ocupó anteriormente en Banco Santander como Global Risk Controller. Comenzó su carrera profesional en Arthur Andersen Auditores y posteriormente ocupó diversos cargos en ABN Amro Bank, N.V., primero en la sociedad de valores y bolsa y posteriormente en ABN Amro España, donde llegó a ser Senior Vice-president, Global Head Market Risk Reporting and Control, Wholesale division. Licenciado en Derecho y Licenciado en CCEE y Empresariales por la Universidad Pontificia Comillas - ICADE E-3. Master en Mercados Financieros por la U.A.M. y Master en Asesoría Fiscal (CEF).

### José Manuel Suárez Calero

Director Asociado de Global Management Task, ha venido desempeñando cargos de Alta Dirección desde 1980 en compañías nacionales e internacionales de los sectores a Automoción, Distribución, Tecnologías de la Información, Comunicación, Banca, Finanzas y Servicios. Experto en asesoramiento, optimización e intermediación financiera, análisis y desarrollo estratégico. Es un habitual colaborador en los medios escritos con artículos especializados, participando en ponencias, conferencias, cursos y seminarios. Profesor Mercantil por la Escuela Oficial de Comercio de Madrid, Técnico en Comercio Exterior por CECO y MBA por el IADE.



### Javier Vinuesa Magnet

Socio de PADROL MUNTÉ y director del área fiscal de la oficina de Madrid de esta firma. Asesora principalmente en la tributación directa e indirecta de operaciones de fusiones y adquisiciones nacionales e internacionales, estructuración de productos financieros, así como en la planificación fiscal de grandes patrimonios o family offices. Cuenta con gran experiencia en la planificación fiscal de inversiones de Grupos españoles en el exterior (Outbound investments) y de inversiones extranjeras en España (Inbound investments), así como en la creación de sociedades holding, joint-ventures, sociedades o fondos de inversión y entidades de capital-riesgo españolas o extranjeras. Economista. Licenciado en Empresariales (especialidad de auditoría) por la Universidad Complutense de Madrid y Master en Derecho Tributario por el Centro de Estudios Garrigues & Andersen.

## Asistencia a Jornadas Profesionales

ISTPB le ofrece la oportunidad de combinar la formación on-line con la formación presencial.

Con carácter voluntario, nuestros alumnos del **Master en Banca Comercial** podrán asistir durante un año de forma totalmente gratuita a los seminarios, jornadas profesionales y Cursos presenciales que organiza ISTPB.

ISTPB reservará de forma exclusiva para los alumnos de **ISTPB** plazas en todas las actividades presenciales que organice a lo largo del año. A través del Campus Virtual se avisará al alumno de las jornadas previstas con antelación suficiente para que pueda realizar su reserva.

La asistencia a estas jornadas presenciales constituye un punto de encuentro entre profesionales, que le permitirá mantenerse al día en los temas de máxima actualidad del mercado. De esta forma, el alumno tiene una oportunidad única de combinar el seguimiento a distancia de este Master con la adquisición de conocimientos de una manera eminentemente práctica entrando en contacto con otros profesionales y expertos en materias tales como: gestión bancaria, gestión financiera de la empresa, uso de las nuevas tecnologías, asesoramiento jurídico, etc.

La calidad de estos seminarios y conferencias está avalada no solo por los prestigiosos profesionales nacionales e internacionales que los imparten, sino también por el respaldo patrocinador y colaborador de bancos, destacadas compañías e instituciones.

El año pasado nuestros alumnos pudieron asistir, entre otros, a los siguientes seminarios:

- ▶ Novedades sobre facturación.
- ▶ Aplicaciones financieras de la hoja de cálculo. Excel para financieros.
- ▶ Cómo elaborar y controlar el presupuesto anual.
- ▶ Co-makership. La solución estratégica para la gestión de compras.
- ▶ Medios de pago, cobros y reclamación de impagados.
- ▶ La financiación, los riesgos, los pagos y la fiscalidad del comercio internacional.
- ▶ Productos financieros para el comercio internacional. El papel de la banca.
- ▶ Contabilidad de gestión. Cálculo e imputación de costes en la empresa.
- ▶ NIC y NIFF. Cómo aplicar las normas internacionales de contabilidad.
- ▶ Facturación fiscal. La facturación telemática y la firma electrónica.
- ▶ Adquisición y transmisión de empresas.
- ▶ Cómo conocer y trabajar con ayuntamientos. Claves de la gestión municipal.
- ▶ Análisis de balances e interpretación de los estados financieros.
- ▶ Fórmulas alternativas de financiación corporativa. Valoración de empresas.
- ▶ Optimización de las posiciones de tesorería.
- ▶ Facturación intracomunitaria.
- ▶ Cash pooling y cash flow.
- ▶ Corporate finance.
- ▶ Cómo preparar el cierre contable y fiscal.
- ▶ El capital riesgo.
- ▶ Finanzas para no financieros.
- ▶ Reclamación Judicial de los Impagados.
- ▶ Fiscalidad de los productos financieros.
- ▶ Reducción de costes financieros.



## Servicios Adicionales

### Material complementario

El alumno recibirá un DVD con un interesante y útil material complementario:

- ▶ Agenda Bancaria y de Costes Financieros.
- ▶ Legislación Fiscal.
- ▶ Legislación Financiera y Mercantil.
- ▶ Programa SF1 de Cálculo y Verificación de Operaciones Bancarias (a parte, se incluirá la correspondiente Licencia de Uso).

En la modalidad a distancia también se incluirá en el DVD el Material de Estudio de los Módulos de Corta Duración. En la modalidad online también se enviarán los Manuales Prácticos impresos de los Módulos de Larga Duración, para que no tenga que estar leyendo continuamente de la pantalla de su ordenador, ni tenga que gastar su tiempo o dinero en imprimir cada uno de los Manuales.

### Diploma del Master en Banca Comercial

Accederá a un diploma de prestigio. ISTPB está reconocido por sus programas de formación para la alta dirección y además cuenta con la calificación de excelente en la auditoría de calidad y medios realizada por PriceWaterhouseCoopers para A.N.C.E.D, asociación de la que es miembro.

### Algunas de las miles de empresas que han confiado en nuestra formación

Al igual que todos los programas de formación de centros de enseñanza privados de España, y de acuerdo a la normativa vigente, nuestros Programas de Formación son enseñanzas que no conducen a la obtención de un título con carácter oficial. La Formación de **ISTP BANKING SCHOOL** tiene un reconocido prestigio dentro del ámbito empresarial y financiero, como lo demuestran las miles de empresas que han confiado en nuestra formación desde hace 30 años:

ACERALIA, S.A.  
ADIDAS ESPAÑA, S.A.  
AFFINALIA, S.A.  
AGIP ESPAÑA  
ALNOVA TECHNOLOGIES CORPORATION  
ALTAIZ CONSULTORES  
ARAB BANK PLC  
ARMADA NACIONAL DE COLOMBIA  
ASESORAMIENTO Y VALORES, S.A.  
AUSBANC  
AUTOMOTRIZ DE NAYARIT, S.A. DE C.V.  
AVANZIT TECNOLOGÍA  
AYUNTAMIENTO DE SITGES  
BANCO CREDITO LOCAL  
BANCO DE SABADELL  
BANCO GALLEGGO, S.A.  
BANCO INVERSIÓN  
BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO  
BANCO URQUIJO  
BANCOVAL, S.A.  
BANESTO  
BANKPYME  
BARCLAYS BANK  
BBVA  
BENTELER AUTOMOTIVE, S.P.A.  
BMCE BANK INTERNATIONAL  
BSN BANIF, S.A.  
CAIXA CATALUNYA  
CAIXA D'ESTALVIS DE TARRAGONA  
CAIXA RURAL GALEGA  
CAIXA TARRAGONA  
CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA Y SORIA  
CAJA DE AHORROS DEL MEDITERRÁNEO

CAJA DE BURGOS  
CAJA ESPAÑA DE INVERSIONES  
CAJA GRANADA  
CAJA INSULAR DE AHORROS CANARIAS  
CAJA MADRID  
CAJA NAVARRA  
CAJA RURAL DE ARAGÓN, S.C.C. CAJA RURAL DE CUENCA  
CAJA RURAL DE EXTREMADURA, S.C.C.  
CAJAMAR  
CÁMARA DE COMERCIO DE CÓRDOBA  
CAP GEMINI ERNST & YOUNG.  
CARIBBEAN FINANCE INVESTMENTS  
CARTUJA CORPORACIÓN EMPRESARIAL, S.A.  
CENTRO DE CASTILLA Y LEON, S.A  
CITIBANK  
CLARIDEN BANK  
CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORRO  
CONSTRUCCIONES BRUES, S.A.  
COVIRAN, S.C.A. CREDIT VALENCIA  
CAJA RURAL C.C.V.  
DELOITTE-TOUCHE ESPAÑA, S.L.  
DEUTSCHE BANK, S.A.E.  
EDICIONES TÉCNICAS REUNIDAS  
EL MONTE DE HUELVA Y SEVILLA  
ERICSSON  
FERROVIAL AGROMAN  
FIAT IBERICA S.A. FICHET SISTEMAS Y SERVICIOS, S.A.  
FINANCIAL UNION DE CREDITOS HIPOTECARIOS, S.A.  
FINN POWER IBERICA, S.L.  
FIRST RESINDETIAL MORTGAGE CORP.

FUNDACION ANESVAD  
GEDESMA, S.A.  
GESTIÓN INMOBILIARIA TURÍSTICA GRAFICO, S.A. GRUPO GILLETTE ESPAÑA  
GRUPO ZENA  
HOLCIM (ESPAÑA) S.A.  
HOLCIM EL SALVADOR  
IFA ESPAÑOLA, S.A.  
ING DIRECT  
INSTITUTO VALENCIANO DE VIVIENDA  
INVERSIS BANCO  
JAGENBERG IBERICA, S.A.  
KLUBER LULBRICATION GMBH IBERICA  
LA CAIXA  
MIZAR TRAVEL, S.A.  
PATAGON INTERNET BANK, S.A.  
PERFIL ASESOR, S.L.  
PIKOLIN, S.A.  
PRICewaterhouseCOOPERS  
RADIOTELEVISION VALENCIANA  
RCD ESPANYOL DE BARCELONA, SAD  
REDMOND SOFTWARE EUROPE  
RENTA INMOBILIARIA, S.A. SACYR  
SANTA BARBARA SISTEMAS, S.A.  
SANTANA MOTOR, S.A.  
SANTANDER CENTRAL HISPANO  
SERVIPAGOS  
SGBGE (GRUPO SOCIÉTÉ GÉNÉRALE)  
SOL MELIA  
SUN PLANET, S.A.  
TELEFONICA PUBLICIDAD E INFORMACION  
UNICAJA  
UNIGESTION SERVICIOS COMERCIAL  
VOLKSWAGEN BANK  
WORLD COUNCIL OF CREDIT UNIONS

## Servicios Adicionales

### Bolsa de trabajo

ISTP BANKING SCHOOL dispone de una Bolsa de Trabajo exclusiva para sus alumnos, donde podrán encontrar ofertas de trabajo o de prácticas de las principales entidades financieras y empresariales de España.

### Formas de pago

El Programa del **Master en Banca Comercial** se puede pagar al contado o en cómodos plazos financiados directamente por **ISTP BANKING SCHOOL**, sin intereses y sin la firma de documentos especiales ni la intervención de entidades financieras. Su relación siempre es con la Escuela y el único documento que se cumplimentará es la matrícula de inscripción.



Solicite más información sin compromiso y consulte  
nuestros descuentos especiales para grupos:

[Info@istpb.com](mailto:Info@istpb.com)

Tel. 902 545 046

[www.istpb.com](http://www.istpb.com)