

**Máster en Gestión de Ventas Financieras en Entidades Bancarias + Titulación universitaria**



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y acreditaciones

**4** | By EDUCA EDTECH Group

**5** | Metodología LXP

**6** | Razones por las que elegir Educa Business School

**7** | Programa Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

Más de

**18**

años de  
experiencia

Más de

**300k**

estudiantes  
formados

Hasta un

**98%**

tasa  
empleabilidad

Hasta un

**100%**

de financiación

Hasta un

**50%**

de los estudiantes  
repite

Hasta un

**25%**

de estudiantes  
internacionales

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas instituciones educativas de formación online. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de democratizar el acceso a la educación y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



### ONLINE EDUCATION

---



# METODOLOGÍA LXP

---

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



## 1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



## 2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



## 3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



## 4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



## 5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



## 6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



### 2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

## 4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



## 5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Máster en Gestión de Ventas Financieras en Entidades Bancarias + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
5 ECTS

### Titulación

---

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Gestión de Ventas Financieras en Entidades Bancarias con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación Universitaria en Asesor de Banca y Gestión de Inversiones con 5 Créditos Universitarios ECTS



**EDUCA BUSINESS SCHOOL**

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas  
expide el presente título propio

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre del curso**

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX/XXXX/XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Comisión, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNED (Plan Propio de Grado)

## Descripción

En el entorno dinámico de las entidades bancarias, el Máster en Dirección Comercial y Ventas de Productos y Servicios Financieros en la Sucursal Bancaria emerge como un programa integral para liderar con éxito la gestión y comercialización en el sector financiero. A través de una rigurosa exploración del sistema financiero, procedimientos de cálculo y análisis de riesgos, los participantes adquieren conocimientos profundos para navegar el complejo escenario económico actual. El curso, estructurado en segmentos especializados, ahonda en las fuentes de financiación, inversión, y gestión de ventas, dotando a los profesionales de herramientas claves para el asesoramiento eficiente. Se especializa en interpretar métricas patrimoniales y financieras esenciales para el diseño estratégico dentro de la infraestructura bancaria. Optar por este programa significa elegir una educación que esboza el lienzo del éxito, facilitando el entendimiento de productos de pasivo y activo y la comercialización efectiva mediante canales alternativos. Es una inversión en conocimientos actualizados, críticos para mantener una ventaja competitiva en el mercado financiero y avanzar hacia la excelencia en el asesoramiento y la fidelización de clientes. Este mosaico de habilidades fortalece la capacidad de trascender en la dirección comercial, vital en el panorama actual donde la innovación y la agudeza comercial son imprescindibles.

## Objetivos

- Dominar sistemas financieros.
- Calcular tipos de interés.
- Amortizar préstamos.
- Aplicar equivalencia de capitales.
- Gestionar rentas financieras.
- Evaluar fuentes de financiación.

- Asesorar en inversiones.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Dirección Comercial y Ventas de Productos y Servicios Financieros en la Sucursal Bancaria está diseñado para directivos y gestores de entidades financieras, asesores bancarios y profesionales del sector que buscan profundizar en análisis financiero, comercialización de productos de pasivo y activo, y gestión de inversiones. Ideal para aquellos interesados en técnicas de cálculo, financiación, y análisis de riesgos, que desean liderar con éxito una sucursal bancaria.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Dirección Comercial y Ventas de Productos y Servicios Financieros en la Sucursal Bancaria te prepara para dominar el análisis financiero y la gestión comercial bancaria. Aprenderás a evaluar riesgos, analizar el sistema financiero y a asesorar eficazmente sobre productos de inversión y financiación. Desarrollarás habilidades en la comercialización y gestión de ventas a través de canales alternativos, y te capacitarás en técnicas de control administrativo de caja y contabilidad en entidades financieras. Este programa es un trampolín para liderar en el ámbito de la banca comercial.

## Salidas laborales

---

El Máster en Dirección Comercial y Ventas de Productos y Servicios Financieros prepara expertos en gestión bancaria, listos para destacar en sucursales financieras. Capacidad para analizar el sistema financiero, calcular tipos de interés y amortizaciones permite al graduado ejercer como Director Comercial, Gestor de Carteras, Analista de Riesgos o Asesor Financiero. Perfecto para liderar equipos en la comercialización de productos financieros y servicios de inversión, adaptando estrategias a canales alternativos y manejando operaciones de caja y contabilidad en entidades financieras.

## TEMARIO

---

### PARTE 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO Y PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL SISTEMA FINANCIERO.

1. Introducción y Conceptos Básicos.
2. Elementos del Sistema Financiero.
3. Estructura del Sistema Financiero.
4. La Financiación Pública.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. TIPO DE INTERÉS.

1. Concepto.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS.

1. Préstamos.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EQUIVALENCIA DE CAPITALS.

1. Equivalencia de Capitales en Capitalización Simple.
2. Equivalencia de Capitales en Capitalización Compuesta.
3. Tantos Medios.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. RENTAS FINANCIERAS.

1. Rentas Financieras.
2. Rentas Pospagables.
3. Rentas Prepagables.
4. Rentas Temporales, Perpetuas y Diferidas.
5. Rentas Anticipadas

### PARTE 2. ANÁLISIS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE FINANCIACIÓN

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUENTES DE FINANCIACIÓN.

1. Financiación Propia / Financiación Ajena.
2. Las Operaciones de Crédito.
3. Las Operaciones de Préstamo.
4. El Descuento Comercial.
5. El Leasing.
6. El Renting.
7. El Factoring.

### PARTE 3. ANÁLISIS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS DE INVERSIÓN

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS ACTIVOS FINANCIEROS COMO FORMAS DE INVERSIÓN.

1. Renta Fija y Renta Variable.
2. Deuda Pública y Deuda Privada.
3. Fondos de Inversión.
4. Productos de Futuros.
5. Fiscalidad de los Activos Financieros para las empresas.
6. Análisis de Inversiones.

#### PARTE 4. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS PARA EL ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS DE PASIVO

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO.

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros
3. Intermediarios financieros
4. Activos financieros
5. Mercado de productos derivados
6. La Bolsa de Valores
7. El Sistema Europeo de Bancos Centrales.
8. El Sistema Crediticio Español.
9. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO.

1. Las entidades bancarias.
2. Organización de las entidades bancarias.
3. Los Bancos.
4. Las Cajas de Ahorros.
5. Las cooperativas de crédito.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO.

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO.

1. Las operaciones bancarias de pasivo.
2. Los depósitos a la vista.
3. Las libretas o cuentas de ahorro.
4. Las cuentas corrientes.
5. Los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PREVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS.

1. Las sociedades gestoras.
2. Las entidades depositarias.
3. Fondos de inversión.

4. Planes y fondos de pensiones.
5. Títulos de renta fija.
6. Los fondos públicos.
7. Los fondos privados.
8. Títulos de renta variable.
9. Los seguros.
10. Domiciliaciones bancarias.
11. Emisión de tarjetas.
12. Gestión de cobro de efectos.
13. Cajas de alquiler.
14. Servicio de depósito y administración de títulos.
15. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas.
16. Comisiones bancarias.

## PARTE 5. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS PARA EL ASESORAMIENTO DE PRODUCTOS DE ACTIVO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL.

1. Marketing financiero
2. Análisis del cliente.
3. La segmentación de clientes.
4. Fidelización de clientes.
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

1. El comercial de las entidades financieras
2. Técnicas básicas de comercialización
3. La atención al cliente
4. Protección a la clientela.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS.

1. Intranet y extranet.
2. La Banca telefónica.
3. La Banca por internet.
4. La Banca electrónica.
5. Televisión interactiva.
6. El ticketing.
7. Puestos de autoservicio.

## PARTE 6. EXPERTO EN GESTIÓN COMERCIAL DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS Y LOS CANALES COMPLEMENTARIOS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL.

1. Marketing financiero
2. Análisis del cliente.
3. La segmentación de clientes.

4. Fidelización de clientes.
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

1. El comercial de las entidades financieras
2. Técnicas básicas de comercialización
3. La atención al cliente.
4. Protección a la clientela.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS.

1. Intranet y extranet.
2. La Banca telefónica.
3. La Banca por internet.
4. La Banca electrónica.
5. Televisión interactiva.
6. El ticketing.
7. Puestos de autoservicio.

#### PARTE 7. ASESOR DE BANCA Y GESTIÓN DE INVERSIONES

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO.

1. El sistema financiero
2. Mercados financieros
3. Intermediarios financieros
4. Activos financieros
5. Mercado de productos derivados
6. La Bolsa de Valores
7. El Sistema Europeo de Bancos Centrales.
8. El Sistema Crediticio Español.
9. Comisión Nacional del Mercado de Valores.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO.

1. Las entidades bancarias.
2. Organización de las entidades bancarias.
3. Los Bancos.
4. Las Cajas de Ahorros.
5. Las cooperativas de crédito.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO BÁSICO APLICABLE A LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DE PASIVO.

1. Capitalización simple
2. Capitalización compuesta.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE LAS OPERACIONES BANCARIAS DE PASIVO.

1. Las operaciones bancarias de pasivo.
2. Los depósitos a la vista.
3. Las libretas o cuentas de ahorro.
4. Las cuentas corrientes.
5. Los depósitos a plazo o imposiciones a plazo fijo.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN Y ANÁLISIS DE PRODUCTOS DE INVERSIÓN PATRIMONIAL Y PREVISIONAL Y OTROS SERVICIOS BANCARIOS.

1. Las sociedades gestoras.
2. Las entidades depositarias.
3. Fondos de inversión.
4. Planes y fondos de pensiones.
5. Títulos de renta fija.
6. Los fondos públicos.
7. Los fondos privados.
8. Títulos de renta variable.
9. Los seguros.
10. Domiciliaciones bancarias.
11. Gestión de cobro de efectos.
12. Cajas de alquiler.
13. Servicio de depósito y administración de títulos.
14. Otros servicios: pago de impuestos, cheques de viaje, asesoramiento fiscal, pago de multas.
15. Comisiones bancarias.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. MARKETING FINANCIERO Y RELACIONAL.

1. Marketing financiero
2. Análisis del cliente.
3. La segmentación de clientes.
4. Fidelización de clientes.
5. Análisis de la gestión de la calidad de los servicios financieros.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS.

1. El comercial de las entidades financieras
2. Técnicas básicas de comercialización
3. La atención al cliente
4. Protección a la clientela.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. CANALES ALTERNATIVOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS.

1. Intranet y extranet.
2. La Banca telefónica.
3. La Banca por internet.
4. La Banca electrónica.
5. Televisión interactiva.
6. El ticketing.

7. Puestos de autoservicio.

## PARTE 8. TÉCNICAS DE GESTIÓN Y CONTROL ADMINISTRATIVO DE LAS OPERACIONES DE CAJA

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCEDIMIENTOS DE CÁLCULO FINANCIERO Y COMERCIAL EN LAS OPERACIONES DE CAJA.

1. Análisis y aplicación del Interés simple
2. Análisis y aplicación del descuento simple
3. Análisis y aplicación de la equivalencia financiera a interés simple.
4. Análisis y aplicación del interés simple a las cuentas corrientes
5. El tanto nominal y tanto efectivo (TAE).

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN DE CAJA.

1. Análisis y cumplimentación de documentos de medios de cobro y pago.
2. Procedimientos de gestión de caja.
3. La moneda extranjera.
4. Aplicación de la normativa mercantil relacionada.
5. Análisis y gestión de las operaciones financieras en divisas.
6. Análisis de medios de pago internacionales.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIÓN DE MEDIDAS PREVENTIVAS SOBRE BLANQUEO DE CAPITALES.

1. Blanqueo de capitales.
2. Sujetos obligados en la prevención del blanqueo de capitales.
3. Identificación de clientes.
4. Análisis y aplicación de la normativa comunitaria y española relativa a la prevención del blanqueo de capitales.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN FINANCIERA EN BANCA.

1. Análisis y utilización de las aplicaciones de gestión financiera.
2. Aplicaciones de hojas de cálculo aplicadas a la gestión financiera.
3. Requisitos de instalación.
4. Prestaciones, funciones y procedimientos.
5. Cajeros automáticos.
6. Identificación y aplicación de las principales medidas de protección medio ambiental en materia de documentación.

## PARTE 9. EXPERTO EN GESTIÓN Y ANÁLISIS CONTABLE DE LAS OPERACIONES ECONÓMICO-FINANCIERAS

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. METODOLOGÍA E INTERPRETACIÓN CONTABLE.

1. La contabilidad.
2. Teoría del patrimonio.
3. Teoría de las cuentas.
4. Análisis de la estructura de la empresa.
5. Análisis de la gestión de la empresa.

6. El ciclo contable.
7. Análisis y cumplimentación de la documentación mercantil y contable.
8. Organización y archivo de los documentos mercantiles.
9. Legislación mercantil aplicable al tratamiento de la documentación contable.
10. Normalización contable.
11. El Nuevo Plan General de Contabilidad.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES BANCARIAS EN ENTIDADES FINANCIERAS.

1. Balance de entidades de crédito.
2. Activo.
3. Pasivo.
4. Banco de España y Fondo de Garantía de Depósitos.
5. Cuentas de orden.
6. Elaboración del balance de la oficina.
7. Elaboración de la cuenta de resultados de la oficina.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN CONTABLE EN ENTIDADES FINANCIERAS.

1. Aplicaciones de gestión contable

#### PARTE 10. EXPERTO EN GESTIÓN Y ANÁLISIS DE RIESGOS

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. RIESGO Y ANÁLISIS DEL RIESGO FINANCIERO

1. Concepto y consideraciones previas
2. Tipos de riesgo
3. Condiciones del equilibrio financiero
4. El capital corriente o fondo de rotación

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANÁLISIS PATRIMONIAL DE LAS CUENTAS ANUALES

1. Cuentas anuales.
2. Balance de Situación.
3. Cuenta de resultados.
4. Fondo de maniobra.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS FINANCIERO

1. Rentabilidad económica
2. Rentabilidad financiera
3. Apalancamiento financiero
4. Ratios de liquidez y solvencia
5. Análisis del endeudamiento de la empresa

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE PROVEEDORES, CLIENTES Y CASH FLOW

1. Análisis de los proveedores de la empresa.

2. Análisis de los clientes de la empresa.
3. Seguimiento del riesgo por parte de las entidades financieras.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

1. El estado de flujos de efectivo.
2. Flujos de efectivo de las actividades de explotación
3. Flujos de efectivo de las actividades de inversión
4. Flujos de efectivo de las actividades de financiación

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL SISTEMA FINANCIERO

1. Introducción al Sistema Financiero
2. Fuentes de financiación
3. Activos financieros

