

IBILBIDEA



Refuerza TU PROYECTO EMPRESARIAL ICC
para que sea SOSTENIBLE Y COMPETITIVO

ESTRATEGIA COMERCIAL

Trabajar la perspectiva de mercado.

26 SEPTIEMBRE

10:00-12:00

1

DIGITALIZACIÓN

Aspectos jurídicos de la venta electrónica
Productividad
IA y NFT

6 NOVIEMBRE 10-00-12.00

14 NOVIEMBRE 10.00-13.00

20 NOVIEMBRE 10.00-12.00

2

3

4

PÍLDORAS FORMATIVAS

Septiembre-diciembre

GESTIÓN ECONÓMICA

Gestión y control económico-financiero,
conceptos tributarios básicos y cálculo e
interpretación de precios y márgenes mediante
casos prácticos.

16 OCTUBRE

23 OCTUBRE

10:30-12:30

INTERNACIONALIZAR

Taller sobre cómo vender en mercados internacionales
siendo una pequeña empresa: claves, programas de
ayuda y un caso práctico.

12 DICIEMBRE

9.30-11.00

MENTORIZACIÓN GRATUITA

¡INFÓRMATE!

agustinakzentroa@oarsoaldea.eus

943 494 129

PÍLDORAS FORMATIVAS KSI

Refuerza TU PROYECTO EMPRESARIAL ICC
para que sea SOSTENIBLE Y COMPETITIVO



¿QUÉ VAS A APRENDER?

GESTIÓN ECONÓMICA

Gestión y control económico-financiero, conceptos tributarios básicos y cálculo e interpretación de precios y márgenes mediante casos prácticos.

16 OCTUBRE
23 OCTUBRE
10:30-12:30

2

01. Situando la gestión económica::

- ¿Qué es y qué NO es la gestión económica?
- ¿A quién le corresponde? El papel de las Asesorías/Gestorías
- Obligaciones fiscales. Criterios para la toma de decisiones y su repercusión en la gestión económica
- Diferenciación entre gestión económica y gestión financiera

02. Conceptos básicos

- Gastos, Coste, Inversión
- El stock
- La amortización: económica y financiera

03. Herramientas básicas de control económico

- La importancia de las previsiones
- La cuenta de Resultados
- El umbral de ventas.
- El balance

0.4 Precios y márgenes. Cómo calcularlos e interpretarlos.

05. Situando la gestión financiera

- ¿Qué es y en qué se diferencia de la gestión económica?
- Necesidades y fuentes.
- Criterios básicos para tener una adecuada estructura financiera
- Herramientas de control y seguimiento
- Conceptos y criterios básicos para una buena negociación bancaria.

0.6 Casos prácticos.