



MÁSTER EN DIRECCIÓN FINANCIERA

Módulo 1: LIDERANDO LA MEJORA DE BENEFICIOS EN TU EMPRESA

Curso Cómo conseguir que se hagan las cosas

- Clase 1. Presentación
- Clase 2. Motivación: ¿Cuál es el problema?
- Clase 3. Motivación: ¿Cómo fijamos los objetivos?
- Clase 4. Motivación: Comunicando los objetivos
- Clase 5. Motivación: Selección de personal
- Clase 6. Seguimiento: Fijación de un dashboard
- Clase 7. Seguimiento: Gestión del tiempo
- Clase 8. Seguimiento: ¿Cómo liderar?
- Clase 9. Seguimiento: Reuniones efectivas
- Clase 10. Reconocimiento: Variable y otras formas de reconocimiento
- Clase 11. Reconocimiento: ¿Cuántas veces tengo que dar reconocimiento?
- Clase 12. Conclusiones del Curso

Curso Cómo hacer un Plan de Negocios

- Clase de Presentación del Curso
- Clase 1. ¿Para qué sirve?
- Clase 2. Sus Partes
- Clase 3. El modelo de negocio
- Clase 4. La historia de tu empresa
- Clase 5. Equipo Directivo
- Clase 6. Productos, Servicios y Mercado



Clase 7. Análisis de la Competencia

Clase 8. Marketing y Ventas

Clase 9. Tecnología y Proveedores

Clase 10. Factores de Riesgo

Clase 11. Proyecciones Financieras

Clase 12. Resumen y Cierre del Curso

Curso Cómo implementar un sistema de OKR's.

Clase 1. Presentación del curso

Clase 2. ¿Qué son los OKRs?

Clase 3. Errores y cómo corregirlos

Clase 4. Más ejemplos

Clase 5. OKR's vs KPI's

Clase 6. Aspectos básicos de las dinámicas

Clase 7. El titular del Periódico

Clase 8. Los Barcos

Clase 9. Ordenar las ideas

Clase 10. Votar

Clase 11. Mapa de impacto y esfuerzo

Clase 12. Aterrizando los objetivos

Clase 13. El servicio al cliente

Clase 14. Ocho ideas locas

Clase 15. Mejorando lo de otros – Round Robin

Clase 16. Lluvia de ideas diferente

Clase 17. ¿Quién es el responsable de qué?



Clase 18. ¿Qué es C.F.R.?

Clase 19. ¿Cómo tener conversaciones efectivas?

Clase 20. ¿Cómo dar feedback con M.I.M.O.?

Clase 21. Reconocimiento

Clase 22. Últimas consideraciones

Curso Aumenta la rentabilidad de tu empresa en un año.

Clase de Presentación del Curso

Clase 1. Los Grandes Números

Clase 2. Ventas: Los Básicos

Clase 3. Ventas: Luxtor

Clase 4. Ventas: Calthermic

Clase 5. Ventas: Empresas de Formación

Clase 6. Tu Tarea (Ventas)

Clase 7. Compras: Los Básicos

Clase 8. Compras: Luxtor

Clase 9. Compras: Calthermic

Clase 10. Compras: Empresas de Formación

Clase 11. Tu Tarea (Compras)

Clase 12. Estructura: Los Básicos

Clase 13. Estructura: Luxtor

Clase 14. Estructura: Calthermic

Clase 15. Estructura: Empresas de Formación

Clase 16. Tu Tarea (Estructura)

Clase 17. Liquidez e Inversiones: Los Básicos



Clase 18. Liquidez e Inversiones: Luxtor

Clase 19. Liquidez e Inversiones: Calthermic

Clase 20. Liquidez e Inversiones: Empresas de Formación

Clase 21. Tu tarea (Liquidez e Inversiones)

Clase 22. Conclusiones del Curso

Módulo 2: CONTROLANDO Y MIDIENDO LO QUE IMPORTA (luego el resto)

Curso KPI's en un cuadro de mando

Clase de Presentación

Clase 1. Cuando mides todo, no mides nada

Clase 2. Ejemplos para medir lo importante

Clase 3. KPI vs RPI

Clase 4. Información Financiera vs Cuadros de Mando

Clase 5. Antes, durante y después. Ejemplo NH Hoteles

Clase 6. Ejemplo con SEAT

Clase 7. Ejemplo con Alquiber

Clase 8. Montando tu Cuadro de Mando – Valor Diferencial

Clase 9. Ejemplo de Cuadro de Mando

Clase 10. KPI Antes del Cliente (Ejemplo caso: BRINKER)

Clase 11. KPI Antes del Cliente (Ejemplo caso: EiDF)

Clase 12. KPI Antes del Cliente – Ejemplo Práctico

Clase 13. Tu tarea antes que entre el cliente

Clase 14. KPIs Cuando está el cliente (Durante) – Ejemplo de facturación por familias

Clase 15. KPIs Cuando está el cliente (Durante) – Tu tarea con facturación y costes



Clase 16. KPIs Cuando está el cliente (Durante) – Relacionado con RRHH

Clase 17. KPIs Cuando está el cliente (Durante) – Relacionados con agenda 2030

Clase 18. KPIs Cuando está el cliente (Durante) – indicadores relacionados con la parte operativa

Clase 19. KPIs Después del cliente – Ejemplos

Clase 20. KPIs Después del cliente – NPS y la medición de satisfacción del cliente

Clase 21. Conclusión del Curso

Curso Gestión Presupuestaria

Clase de Presentación

Clase 1. Tareas, Objetivos y Prioridades

Clase 2. La importancia de tener objetivos comunes

Clase 3. Ejemplos de empresas reales

Clase 4. Si no hay plan estratégico, qué objetivos proponer

Clase 5. Dinámica I “Barcos”

Clase 6. Dinámica II “Vendiendo la Competencia”

Clase 7. Análisis del Presupuesto Detallado vs Normal

Clase 8. Recomendaciones para hacer un buen presupuesto

Clase 9. La cuenta de la vieja – Costes y Margen

Clase 10. La Prueba del Algodón

Clase 11. Costes Fijos y Recursos

Clase 12. Otros Presupuestos

Clase 13. Tipos de desviaciones

Clase 14. Ejemplo de Análisis de Desviaciones y Cierre del curso

Curso Contabilidad de Costes Práctico



Clase 1. Presentación del curso

Clase 2. ¿Por qué pasar de Contabilidad Analítica a Contabilidad de Costes?

Clase 3. ¿Qué hacer si los clientes nos piden bajar los precios?

Clase 4. Pierdes dinero con el 20% de tus Clientes y Productos – ¿Qué hacer?

Clase 5. Tus costes no te dicen la verdad

Clase 6. Error # 1 – Pensar que los costes sirven para fijar precios

Clase 7. Error # 2 – Desconexión con la cuenta de resultados

Clase 8. Error # 3 – Imputación de los costes fijos de la forma tradicional

Clase 9. Error # 4 -No tener costes fijos estándar y la subactividad

Clase 10. Sistema de contabilidad de costes sin recursos

Clase 11. ¿Cómo llevar la imputación de costes directos?

Clase 12. ¿Cómo repartimos los costes fijos?

Clase 13. ¿Cómo calcular el coste real de un producto con costes ABC?

Curso Cómo organizar las prioridades del Dpto. Financiero

Clase 1. Presentación del curso

Clase 2. Tú eres la persona maestra de los datos

Clase 3. Todos los días sin falta y a primera hora

Clase 4. Organización del resto del día

Clase 5. Informes de clientes

Clase 6. Informes de proveedores

Clase 7. La caja es el Rey

Clase 8. Prioridades estratégicas

Clase 9. "Antes" que entre el cliente

Clase 10. Cuando "está" el cliente (Operativa)



Clase 11. Cuando "sale" el cliente

Clase 12. Plan de reuniones y personas afectadas

Clase 13. Reuniones con mi departamento

Clase 14. Reuniones con otros departamentos

Clase 15. Reuniones externas con proyectos estratégicos

Clase 16. Conclusiones del curso

Curso Gestión de Tesorería

Clase de Presentación

Clase 1. La tesorería es lo más importante

Clase 2. El fondo de maniobra

Clase 3. La estructura financiera ideal

Clase 4. Cómo hacer crecer los fondos propios

Clase 5. La regla de oro de la financiación

Clase 6. Errores al momento de invertir

Clase 7. Formas de financiación a largo plazo

Clase 8. El tema de las garantías sí importa

Clase 9. Negociación de la financiación

Clase 10. El período medio de maduración

Clase 11. Los agujeros negros de la tesorería

Clase 12. Formas de hacer líquido el activo circulante

Clase 13. Conclusiones para hacer más líquido el circulante

Clase 14. Aspectos básicos para saber que todo está controlado

Clase 15. Cómo montar un plan de tesorería a corto plazo

Clase 16. Cómo montar un plan de necesidades financieras a medio plazo



Clase 17. Conclusiones

Curso Fiscalidad Española Básica para Autónomos y PYMES.

Clase 1. Sistema impositivo

Clase 2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (I.R.P.F.)

Clase 3. Impuesto sobre el Valor Añadido (I.V.A.)

Clase 4. Impuesto de Sociedades (I.S.) y otras Obligaciones Fiscales.

Módulo 3: DURO CON LOS OBJETIVOS, SUAVE CON LAS PERSONAS

Curso Conversaciones Cruciales

Clase 1. Presentación

Clase 2. Situación de partida

Clase 3. ¿Qué es una conversación crucial?

Clase 4. ¿Qué pasa en una conversación crucial?

Clase 5. Empezar por uno mismo

Clase 6. Aprendiendo a observar

Clase 7. Creando seguridad

Clase 8. Contando historias

Clase 9. Cambiando el sentido de las historias

Clase 10. ANIME

Clase 11. RELAX

Clase 12. PRO

Clase 13. Pasar a la acción

Clase 14. Conclusión



Curso Gestión del Fracaso y del Éxito

Presentación del curso

Clase 1. Conoce mi identidad secreta

Clase 2. ¿Por qué no aceptas el fracaso?

Clase 3. Descubre qué cosas te hacen feliz

Clase 4. Te pongo mi ejemplo para saber qué cosas me hacen feliz

Clase 5. Si escribes este WhatsApp solo pasarán cosas buenas

Clase 6. Dime algo bonito

Clase 7. Personas que admiras y son cercanas te dará pistas para ...

Clase 8. ¿Cuándo te han sacado de tus casillas?

Clase 9. Tus valores fundamentales y la guía feliz y rentable

Clase 10. Mi hilo conductor

Clase 11. No siempre se puede ser fiel a tus valores. Y no pasa nada.

Clase 12. Poniendo todo esto en mi LinkedIn

Clase 13. ¿Cómo superar el fracaso?

Clase 14. Conclusiones de la Gestión del Fracaso

Clase 15. ¿Qué es el éxito?

Clase 16. ¿Por qué las personas renuncian al éxito?

Clase 17. Menos Customer Experience y más Employee Satisfaction

Clase 18. ¿Empleado feliz a toda costa? Va a ser que no

Clase 19. Alineando valores personales y de empresa

Clase 20. Cada persona en su sitio

Clase 21. Pastorear o liderar

Clase 22. ¿Saben tus equipos si han tenido un buen o un mal día?



Clase 23. Conclusiones de la Gestión del Éxito

Clase 24. Mi filosofía de vida y trabajo

Curso Social Selling para Financieros

Clase 1. Presentación del curso

Clase 2. Metodología de prospección

Clase 3. La venta es un regalo

Clase 4. La prueba social

Clase 5. Tu perfil de LinkedIn

Clase 6. Tu tarea antes de prospectar

Clase 7. Definir a quien y qué prospectar

Clase 8. Buscando prospectos en LinkedIn gratuito

Clase 9. Buscando prospectos en Sales Navigator

Clase 10. Sales Navigator: Configuración y Recomendaciones

Clase 11. Mayor productividad con Sales Navigator

Clase 12. Invitar a conectar

Clase 13. Mensaje después de aceptación

Clase 14. Ventajas de usar Tolstoy frente a loom o Vidyar

Clase 15. Darse de alta en Tolstoy: Extensiones

Clase 16. Conociendo la interfaz de Tolstoy

Clase 17. Activar las notificaciones

Clase 18. Tomar en cuenta antes de grabar

Clase 19. Cómo grabarse en Tolstoy desde cualquier página

Clase 20. Library en Tolstoy para grabar

Clase 21. Menú de grabación en Tolstoy



Clase 22. Editando vídeos en Tolstoy

Clase 23. Tolstoy: Ruta de vídeos

Clase 24. 3 tips antes de compartir el vídeo

Clase 25. Siguiendo la actividad desde Analytics

Clase 26. Siguiendo la actividad desde cada vídeo

Clase 27. Mensaje de seguimiento

Clase 28. Revisando números

Clase 29. Ahorra tiempo con bloques de trabajo

Clase 30. Organiza tu trabajo con Trello

Clase 31. Conclusiones del curso

Curso LinkedIn para Financieros

Clase de Presentación del curso

Clase 1. ¿Eres capullo o mariposa?

Clase 2. Las partes de un perfil

Clase 3. Cómo tener una buena foto

Clase 4. Cuida tu primera impresión: imagen de fondo y titular

Clase 5. Ahora te toca a ti: tu titular e imagen de fondo

Clase 6. Tu banner chulo a coste cero con Canva

Clase 7. Tú “Acerca de”, solo lo lee quien está interesado en ti

Clase 8. Historia de Bienvenida

Clase 9. Otros aspectos técnicos

Clase 10. Los niveles de contacto y los seguidores

Clase 11. Cómo invitar a conectar

Clase 12. Temas chulos y técnicos de la mensajería



Clase 13. Usar el buscador gratuito de LinkedIn

Clase 14. Qué hacer antes de publicar

Clase 15. Llega más lejos con la metodología “TROYA”

Clase 16. Tu plan de contenidos y formato

Clase 17. Estadísticas de publicaciones

Clase 18. Cómo acceder a 1 de cada 4 puestos que se publican

Clase 19. Cómo acceder a 3 de cada 4 puestos de trabajo que no se publican

Clase 20. Tu rutina en LinkedIn y despedida del curso

Módulo 4: TRADUCIENDO LOS ESTADOS FINANCIEROS AL LENGUAJE DEL DÍA A DÍA

Curso Análisis de Estados Financieros

Clase de Presentación del curso

Clase 2. Ejercicio práctico – Tu día a día pasado a contabilidad

Clase 3. ¿Qué partidas hay en el Balance?

Clase 4. Criterios de ordenación por liquidez en el balance

Clase 5. Ejercicio práctico de ordenación

Clase 6. Agrupaciones Contables

Clase 7. Fondo de Maniobra

Clase 8. Análisis de cuentas anuales DIA

Clase 9. Ejercicio práctico sobre cuentas anuales reales

Clase 10. Activo: Empresas ejemplo para trabajar

Clase 11. Activo No Corriente: Lo que dice el Balance y la realidad

Clase 12. Activo No Corriente: ¿Inversión o gasto?

Clase 13. Activo Corriente: Existencias, antigüedad, valoración y ratios

Clase 14. Activo Corriente: Deudores, clientes, informes y ratios



- Clase 15. Activo Corriente: Tesorería y otros activos
- Clase 16. Activo: Agujeros Patrimoniales
- Clase 17. Pasivo Patrimonio Neto: ¿De quién es la empresa?
- Clase 18. Pasivo Patrimonio Neto: Repartir o no los dividendos
- Clase 19. Pasivo Patrimonio Neto: ¿Cuánto vale mi empresa?
- Clase 20. Pasivo No Corriente
- Clase 21. Pasivo Corriente
- Clase 22. Cómo analizar cualquier balance
- Clase 23. Período Medio de Maduración (PMM)
- Clase 24. Punto de Equilibrio
- Clase 25. Ingresos y Margen Bruto
- Clase 26. Gastos de Personal, Explotación y Amortizaciones
- Clase 27. Resultado Financiero
- Clase 28. EBITDA
- Clase 29. ¿Dónde está mi dinero?
- Clase 30. Ratios
- Clase 31. Ejercicio práctico: Calthermic
- Clase 32. Ejercicio práctico DÍA y despedida del curso



Clase 1. Presentación del curso

Clase 2. Mi experiencia

Clase 3. La diferencia entre valor y precio

Clase 4. Lo que vale tu empresa cuando la quieras vender

Clase 5. ¿Cuánto pagar por una empresa?

Clase 6. ¿Y si quiero salir de la empresa? ¿Cuánto pido?

Clase 7. Conclusiones sobre cuánto vale una empresa

Clase 8. ¿Sirve de algo el valor neto contable?

Clase 9. El Método de Hacienda

Clase 10. El sentido común

Clase 11. El multiplicador: EBITDA

Clase 12. Flujo de caja descontados

Clase 13. Conclusión sobre los Métodos de Valoración

Clase 14. ¿Cómo es el proceso de compra?

Clase 15. De los primeros contactos a la carta de intención

Clase 16. Due Diligence: Área de Negocio

Clase 17. Due Diligence: Área Financiero Contable

Clase 18. Due Diligence: Área Legal

Clase 19. Ajustes, Negociación y Cierre

Clase 20. ¿Qué hacer después de comprar?

Clase 21. Conclusiones del curso



Curso Proyecciones Financieras y Flujo de Caja Libre

Clase de Presentación del curso

Clase 1. Entender el negocio

Clase 2. Ejemplos con empresas reales

Clase 3. La importancia de contar con un histórico

Clase 4. Ingresos y Costes

Clase 5. La estructura de personal

Clase 6. Los otros costes fijos

Clase 7. Inversión y Financiación

Clase 8. Cuadrando los estados financieros

Clase 9. El flujo de caja libre es el santo grial

Clase 10. Conclusiones del curso

Módulo 5: REPORTING Y ESTADOS FINANCIEROS EN EXCEL Y POWER BI

Próximamente

Módulo 6: CASOS PRÁCTICOS REALES – SESIONES EN DIRECTO

Próximamente