



UNIVERSIDAD
DE CARABOBO



FINANZAS

Duración: 208 Horas Académicas

**HAZ MAS PRODUCTIVA TU
VIDA LABORAL !!**
Ahora estamos más cerca de
ti a través de nuestro
Convenio

OBJETIVO: Suministrar al participante conocimientos fundamentales, experiencias y enfoques gerenciales necesarios para comprender el impacto financiero de las decisiones operacionales y comerciales en la empresa

Lugar: Sede de CAPEMIAC

Inicio: MARZO DEL 2012

Horario: Martes y Jueves de 4:30 pm a 7:30 pm

Descuentos:

- Por cada grupo de tres o más participantes de una misma empresa 10%.
- Pago de contado 15%.

Coordinadora Administrativa:

Zulay Botello

Teléf. (0241) 8242683 – 8242571 -0412/7603840

Email: capemiac.ceateuc@gmail.com

Inversión Total: Bs.F. 7.454,72

Inscripción: Bs.F. 750, 72

(Se puede cancelar en dos partes)

Monto Restante: 8 Cuotas de Bs.F. 838,00
c/u

PRECIOS INCLUYEN IVA

CONTENIDO PROGRAMÁTICO:

MÓDULO I: Finanzas para Ejecutivos no Financieros

MÓDULO II: El Presupuesto como Herramienta de Planificación y Control

MÓDULO III: Análisis de Entorno Económico

MÓDULO IV: Planificación y Control de Costos

MÓDULO V: Gestión y Planificación Financiera Global

MÓDULO VI: Mercadeo de Capitales

MÓDULO VII: Gerencia Financiera en Situación de Inflación e Inestabilidad Cambiaria

MÓDULO VIII: Evaluación de Proyectos en Incertidumbre

MÓDULO IX: Valor Económico Añadido

MÓDULO X: Cuadro de Mando Integral (Balanced Score Card)

COORDINADORES ACADEMICOS:

Dr. Inocencio Sánchez Dr. Francisco Contreras

Forma De Pago:

Puede cancelar por las oficinas de la CAPEMIAC o también con cheque, depósito bancario o transferencia en la cuenta Corriente Nº0121-0219-43-0008021139 del Banco Corp Banca a nombre de FUNDACEATE. (RIF: G-20008577-0)



UNIVERSIDAD
DE CARABOBO



Duración: 176 Horas Académicas

**HAZ MAS PRODUCTIVA TU
VIDA LABORAL !!**
Ahora estamos más cerca
de ti a través de nuestro
Convenio

MERCADEO Y VENTAS

OBJETIVO: Desarrollar en el participante habilidades que le permitan comprender en forma integral los conceptos fundamentales del mercadeo y ventas para conocer, analizar, diagnosticar e interpretar el mercado y sus tendencias, buscando orientar las estrategias de su empresa y así lograr ventajas competitivas sostenibles a través del aprender haciendo.

Lugar: Sede de CAPEMIAC

Inicio: MARZO DEL 2012

Horario: Lunes y Miércoles de 4:30 p.m. a 7:30 p.m.

Descuentos:

- Por cada grupo de tres o más participantes de una misma empresa 10%.
- Pago de contado 15%.

Coordinadora Administrativa:

Zulay Botello

Teléf. (0241) 8242683 – 8242571 -0412/7603840

Email: capemiac.ceateuc@gmail.com

Inversión Total: Bs.F. 6.307,84

Inscripción: Bs.F. 707,84

(Se puede cancelar en dos partes)

Monto Restante: 7 Cuotas de Bs.F. 800,00 c/u

(PRECIOS INCLUYEN IVA)

CONTENIDO PROGRAMÁTICO:

MÓDULO I: PNL y Mercadeo

MÓDULO II: Fundamentos de Mercadeo

MÓDULO III: Análisis del Entorno e

Inteligencia de Mercado

MÓDULO IV: Comportamiento del Consumidor

MÓDULO V: Investigación de Mercados

MÓDULO VI: Producto

MÓDULO VII: Canales de Distribución

MÓDULO VIII: Promoción

MÓDULO IX: Merchandising

MÓDULO X: Gerencia de Ventas

MÓDULO XI: Técnicas de Venta Eficaz

COORDINADORAS ACADEMICAS:

Prof. Carolina Rodríguez

Prof. Susana Benezam

Forma De Pago:

Puede cancelar por las oficinas de la CAPEMIAC o también con cheque, depósito bancario o transferencia en la cuenta Corriente N°0121-0219-43-0008021139 del Banco Corp Banca a nombre de FUNDACEATE. (RIF: G-20008577-0)