



Masters Profesionales

Master en Economía Bancaria



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Master en Economía Bancaria

1. Sobre Inesem

2. Master en Economía Bancaria

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientación

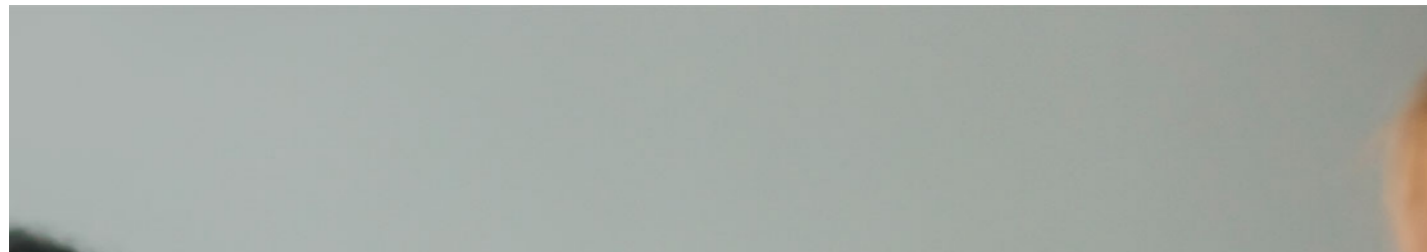
7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Master en Economía Bancaria



DURACIÓN	1500 horas
PRECIO	1595 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Masters Profesionales

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales

Resumen

En la actualidad la existencia de productos y mecanismos en un sector bancario tan dinámico, plantea la necesidad de profesionales que posean un nivel elevado de conocimiento en materia bancaria, que facilite el desarrollo de la actividad y ayude a una mayor comercialización de productos, consiguiendo así, una mayor rentabilidad derivada de una correcta gestión. Este máster te dotará de los conocimientos necesarios para tener un conocimiento amplio de los diferentes productos existentes, así como una mayor capacidad de comercialización, a través de la gestión del riesgo de cada uno de ellos. El máster de INESEM le permite especializarse en aspectos legales y de operativa de todas aquellas entidades a nivel bancario y de crédito que existen en la actualidad.

A quién va dirigido

El Máster en Economía Bancaria, se dirige a aquellos individuos que posean interés en adquirir una formación en materia bancaria y obtener un conocimiento global de su funcionamiento a nivel de producto y operativa de caja, ayudándole a desarrollar una habilidad que le ayude a desempeñar correctamente las tareas a nivel empresarial dentro de cualquier entidad bancaria.

Objetivos

Con el Masters Profesionales **Master en Economía Bancaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el funcionamiento del sistema bancario.
- Aprender los diferentes aspectos legales y de regulación aplicables al sector bancario.
- Desarrollar las distintas actuaciones de caja aplicables a la entidad bancaria.
- Conocer los aspectos fundamentales a nivel de marketing, necesarios para el cumplimiento de la actividad bancaria.
- Adquirir el conocimiento necesario en materia de riesgos presentes en los productos bancarios.





¿Y, después?

Para qué te prepara

El Máster en Economía Bancaria le preparará en todos aquellos aspectos del sistema financiero y de la economía aplicada al sector bancario, dotándole de una formación específica que te permita desarrollar una labor profesional determinante a nivel legal y de funcionamiento, aplicado a cualquier organización crediticia, donde podrás comprender cada producto, el procedimiento de venta y los riesgos asumibles a cada operación.

Salidas Laborales

Desarrolla tu carrera profesional en el ámbito empresarial, el Sector bancario, entidades de crédito, empresas financieras y adquiere un conocimiento avanzado y especializado en el ámbito bancario que te ayude a desarrollar y ampliar tu proyecto empresarial atendiendo a aquellos conocimientos de mayor importancia tales como productos financieros, operaciones relevantes de caja y riesgos asumibles en su desarrollo.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Master en Economía Bancaria

Módulo 1. **El sistema financiero**

Módulo 2. **Derecho bancario y seguros**

Módulo 3. **Matemáticas financieras**

Módulo 4. **Operaciones bancarias de caja**

Módulo 5. **Marketing estratégico en el sector bancario**

Módulo 6. **El riesgo bancario y la normativa aplicable**

Módulo 7. **Asesoramiento financiero (mifid ii)**

Módulo 8. **Proyecto final**

Módulo 1. El sistema financiero

Unidad didáctica 1. Análisis del sistema financiero

1. El Sistema Financiero
2. Mercados financieros
3. Los 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. Gestión y análisis de las operaciones bancarias de activo

1. Las operaciones bancarias de activo
2. Los préstamos
3. Los créditos
4. La garantía crediticia
5. El aval bancario
6. La remesa de efectos
7. El arrendamiento financiero o leasing
8. El Renting
9. El Factoring
10. El Confirming
11. Los empréstitos

Unidad didáctica 4. Amortización de préstamos

1. Préstamos

Unidad didáctica 5. Préstamos: liquidación

1. Principales Características de la liquidación de préstamos
2. Introducción a los Préstamos Amortizable Con Reintegro Único
3. Introducción al Préstamo Amortizable: Reintegro Único y Pago Periódico de Intereses
4. Introducción al Préstamo Amortizable: Cuotas Constantes. Sistema Francés

Unidad didáctica 6. Contabilidad de los préstamos

1. Concepto y clases de deudas con entidades de crédito
2. Deudas con entidades de crédito
3. Las pólizas de crédito

Módulo 2.

Derecho bancario y seguros

Unidad didáctica 1.

Fuentes de contratación bancaria

1. Aspectos de las fuentes del derecho bancario
2. Fuentes del Derecho Bancario español

Unidad didáctica 2.

Sujetos de la actividad bancaria

1. Las partes de los contratos bancarios

Unidad didáctica 3.

Contratos bancarios

1. Delimitación al término y características de los Contratos Bancarios
2. Regulación
3. Contrato bancario de apertura de crédito documentario
4. Contrato bancario de apertura de crédito ordinaria
5. Contrato de servicios de cajas de seguridad o de custodia
6. Contrato de "Confirming"
7. Contrato de crédito al consumo
8. Contrato de Descuento
9. Contrato de "Factoring"
10. Contrato Forfaiting
11. Contrato de "Leasing"
12. Contrato de "Swap";
13. Empréstito

Unidad didáctica 4.

Garantías bancarias

1. Créditos y Préstamos
2. La Hipoteca como Derecho Real de Garantía
3. Las garantías financieras
4. El expediente de financiación de una operación bancaria

Unidad didáctica 5.

Intervención en el mercado de valores

1. Introducción a la Inversión. Bróker vs Trader
2. Niveles
3. Órdenes
4. Productos Financieros
5. Mercado de renta fija y mercado de renta variable
6. Mercados no organizados y mercados organizados
7. Mercados primarios y mercados secundarios
8. Fondos de Inversión
9. La Rentabilidad de un Fondo de Inversión
10. El Riesgo de un Fondo de Inversión
11. Tipos de Fondo de Inversión
12. Fondos Garantizados
13. Criterios para elegir un fondo de inversión
14. Otros tipos de Instituciones de Inversión Colectiva
15. Suscripciones y reembolsos
16. Traspasos
17. Seguimiento de fondos
18. Información para el inversor

Unidad didáctica 6.

Derecho de seguros

1. El contenido mínimo del artículo 8 de la LCS
2. Cláusulas delimitadoras del riesgo
3. Cláusulas limitativas de los derechos de los asegurados
4. Cláusulas lesivas
5. Reconocimiento del SRC
6. Introducción al contrato de seguro de responsabilidad civil
7. La responsabilidad civil asegurada
8. La delimitación del riesgo
9. La cobertura del daño
10. Las cláusulas claim made
11. Desconocimiento del interés asegurado
12. Delimitación de la Acción Directa

Unidad didáctica 7.

Teoría general del contrato de seguro

1. El contrato de seguro. Concepto y regulación
2. Regulación Normativa
3. Característica del Contrato de Seguro
4. Elementos personales del contrato
5. Interés del Contrato de Seguro

Unidad didáctica 8.

Tipos de contratos de seguro

1. Tipos de seguro. Introducción
2. Caracteres esenciales
3. Objeto
4. Suscripción y tramitación
5. Seguros de vida y deceso
6. Planes de pensiones, seguros de asistencia en viaje y seguro de accidentes
7. Seguro de cascos
8. Seguro de transporte de mercancías

Unidad didáctica 9.

Instituciones de defensa

1. La Institución Aseguradora: objetivo y principios
2. Aspectos técnicos del contrato de seguro: bases técnicas y provisiones
3. La distribución del riesgo entre aseguradores: coaseguro y reaseguro
4. El sistema financiero español y europeo
5. Normativa general europea de seguros privados. Directivas
6. Normativa española de seguros privados
7. El mercado único de seguros en la UE (EEE)
8. Derecho de establecimiento y libre prestación de servicios en la UE
9. La actividad de mediación de seguros y reaseguros en el Mercado Único
10. Organismos reguladores
11. Elaboración y presentación de informes del análisis del sector y entorno nacional y europeo de seguros
12. El Blanqueo de capitales
13. Clases de mediadores. Funciones, forma jurídica y actividades
14. Los canales de distribución del seguro de la actividad de mediación
15. Gerencia de Riesgos

Unidad didáctica 1.

Operaciones financieras a interés simple

1. Operaciones financieras
2. Equivalencia entre capitales financieros
3. Definición de interés y descuento financiero
4. Operación financiera de capitalización simple
5. Operación financiera de descuento simple
6. Relación entre descuento e interés
7. Transformación del dominio de valoración
8. Equivalencia de capitales

Unidad didáctica 2.

Capitalización y actualización a interés compuesto

1. Operación financiera de capitalización compuesta
2. Operación financiera de descuento compuesto
3. Relación entre descuento e interés
4. Transformación del dominio de valoración
5. Equivalencia de capitales

Unidad didáctica 3.

Liquidación de cuentas corrientes

1. Introducción a la liquidación de cuentas corrientes
2. La cuenta corriente a la vista
3. Descubierta en cuenta corriente
4. Intereses y comisiones
5. Año civil y año comercial
6. Formulación del interés simple
7. Liquidación de la cuenta corriente
8. Método directo
9. Método indirecto
10. Método Hamburgués

Unidad didáctica 4.

Liquidación de las cuentas de crédito

1. Introducción a la liquidación de las cuentas de crédito
2. Liquidación de las cuentas de crédito

Unidad didáctica 5.

Rentas a interés compuesto

1. Concepto y clases de rentas
2. Valor actual de una renta
3. Valor final de una renta
4. Rentas diferidas
5. Rentas perpetuas

Unidad didáctica 6.

Liquidación de préstamos

1. Introducción a la liquidación de préstamos
2. Préstamos amortizables con reintegro único
3. Préstamo amortizable con reintegro único y pago periódico de intereses
4. Préstamo amortizable mediante cuotas constantes. Sistema francés

Unidad didáctica 7.

Descuento comercial liquidación

1. El descuento bancario
2. El descuento financiero
3. El descuento comercial
4. Negociación de efectos. Liquidación
5. Remesa de efectos
6. Gestión de cobro de efectos
7. Devolución de efectos impagados
8. Inversión en activos fijos
9. Inversión en capital circulante (NOF)

Unidad didáctica 5.

Coste de capital

1. Coste de la deuda
2. Coste medio ponderado de capital (WACC)

Unidad didáctica 6.

Análisis de situaciones especiales

1. Alquilar o comprar
2. Proyecto de ampliación
3. Proyecto de outsourcing

Módulo 4.

Operaciones bancarias de caja

Unidad didáctica 1.

Introducción a las operaciones de caja

1. El sistema financiero: contextualización
2. Operaciones del puesto de caja
3. Otros productos financieros

Unidad didáctica 2.

Operaciones financieras: regímenes de capitalización simple y compuesta

1. Concepto de operación financiera: capitalización simple y compuesta
2. Análisis de la Capitalización simple
3. Análisis de la capitalización compuesta
4. Análisis y aplicación de la equivalencia financiera a interés simple y compuesto: Equivalencia de capitales, vencimiento medio y común
5. El tanto nominal y tanto efectivo (TAE): relaciones entre tantos nominales y efectivos
6. Ejercicio Resuelto. Cálculo del TAE

Unidad didáctica 3.

Aplicación del interés simple y compuesto

1. Aplicación de la capitalización simple: descuento comercial y racional
2. Análisis y aplicación del interés simple a las cuentas corrientes y cuentas de crédito
3. Aplicación del interés compuesto: préstamos
4. Ejercicio Resuelto. Cálculo de la cuota de amortización

Unidad didáctica 4.

Medios de cobro y pago en moneda nacional y extranjera

1. Análisis y cumplimentación de documentos de medios de cobro y pago: Cheque, Letra de Cambio, Pagaré, Recibos, Autoliquidaciones con la Administración, Medios de pago internacionales básico y documentos internos de la entidad financiera
2. Procedimientos de gestión de caja: Gestión de flujos de caja, control de caja y arqueos y cuadro de caja
3. Comisiones bancarias
4. La moneda extranjera: divisas y conversión de divisas
5. Normativa mercantil aplicable
6. Análisis y gestión de las operaciones financieras en divisas
7. Análisis de medios de pago internacionales
8. Ejercicio Resuelto. Calcular flujos netos de caja

Unidad didáctica 5.

Aplicaciones informáticas de gestión financiera en banca

1. Análisis y utilización de las aplicaciones informáticas 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 y dispensadores
6. Caja electrónica
7. Identificación y aplicación de las principales medidas de protección medio ambiental en materia de documentación

Unidad didáctica 6.

Prevención del blanqueo de capitales

1. Blanqueo de capitales: Definición, riesgos, consecuencias, fases y lucha contra el blanqueo
2. Los paraísos fiscales
3. Sujetos obligados en la prevención del blanqueo de capitales
4. Identificación de clientes: Obligaciones y determinación de factores relevantes en la evaluación
5. Análisis y aplicación de la normativa comunitaria y española relativa a la prevención del blanqueo de capitales. Normativa aplicable en la prevención del blanqueo de capitales

Unidad didáctica 7.

Ejercicios resueltos operaciones bancarias

1. Ejercicio resuelto. Operaciones de Factoring
2. Ejercicio resuelto. Préstamos variable
3. Ejercicio resuelto. Préstamos francés con interés variable
4. Ejercicio resuelto. Comparativa de préstamos

Unidad didáctica 1.

Introducción al marketing estratégico

1. Procesos de planificación estratégica
2. El papel del marketing en la empresa
3. Análisis de situación y estrategias de marketing
4. La orientación al cliente

Unidad didáctica 2.

La segmentación de mercados

1. Importancia de la estrategia de segmentación del mercado en la estrategia de las organizaciones
2. Los criterios de segmentación de mercados de consumo e industriales Requisitos para una segmentación eficaz
3. Las estrategias de cobertura del mercado
4. Las técnicas de segmentación de mercados a priori y a posteriori

Unidad didáctica 3.

Análisis de la demanda y de la estructura competitiva

1. Introducción
2. El análisis de la demanda Concepto, dimensiones y factores condicionantes de la demanda
3. Concepto de cuota de mercado de una marca: determinación y análisis de sus componentes
4. Los modelos explicativos de la selección y del intercambio de la marca
5. Los factores condicionantes del atractivo estructural de un mercado o segmento

Unidad didáctica 4.

Comportamiento del consumidor

1. Factores de influencia en el comportamiento del consumidor
2. El proceso de la cultura
3. Semejanzas y diferencias de los valores culturales
4. Factores sociológicos de consumo
5. El proceso de decisión del consumidor

Unidad didáctica 5.

Posicionamiento

1. Conceptualización del posicionamiento en el mercado
2. Elementos del posicionamiento
3. Estrategias de posicionamiento
4. Fases y mapas de posicionamiento

Unidad didáctica 6.

Reputación corporativa y branding

1. Personalidad y estructura de marca
2. Brand equity o el valor de marca
3. Marcas corporativas y marcas producto
4. La imagen como comunicadora
5. Reputación corporativa

Unidad didáctica 7.

Diseño, ejecución y control del plan de marketing

1. Plan de marketing: concepto, utilidad y horizonte temporal
2. El diseño del plan de marketing: principales etapas
3. La ejecución y control del plan de marketing Tipos de control
4. Desarrollo del plan de marketing

Unidad didáctica 8.

Marketing estratégico digital para entidades bancarias

1. Estrategias de Marketing de productos y servicios financieros
2. La Nueva Audiencia y el Nuevo Consumidor
3. Los Nuevos Canales
4. Estrategia e Implementación de marketing de productos y Servicios Financieros
5. Análisis, medición y Supervisión de las Estrategias Implementadas

Módulo 6.

El riesgo bancario y la normativa aplicable

Unidad didáctica 1.

El sistema bancario

1. El sistema bancario
2. Clasificación Bancaria

Unidad didáctica 2.

La organización el sector bancario

1. La Dirección del Sector Bancario
2. Las Cuentas Contables Bancarias
3. Gestión de Partidas
4. Pérdida de Crédito

Unidad didáctica 3.

La normativa bancaria

1. Crisis Bancaria
2. Cuestiones Generales de la Regulación Aplicable
3. Normativa Internacional del Sector Bancario
4. Fondo de garantía de depósitos
5. Legislación Vigente

Unidad didáctica 4.

Riesgo crediticio

1. El riesgo de crédito
2. Concepto de Prestamistas y Prestatario
3. Tipos de productos crediticios
4. Propiedades de los Productos Bancarios

Unidad didáctica 5.

Fases del crédito y su gestión de riesgo

1. Fases del Crédito
2. La Solvencia Crediticia
3. Gestión Eficiente de Carteras
4. El Acuerdo de Basilea

Unidad didáctica 6.

Riesgo de mercado

1. El Riesgo de Mercado
2. Aspectos Básicos de los instrumentos financieros
3. Proceso de Negociación
4. Gestión del Riesgo
5. Regulación Aplicable

Unidad didáctica 7.

Riesgo operacional

1. Concepto
2. Casos de Surgimiento
3. La Pérdida Operacional
4. Gestión del Riesgo
5. Regulación Aplicable

Unidad didáctica 8.

Procedimientos de gestión de basilea

1. Capital Regulado
2. Requisitos de Capital
3. Procesos de Revisión
4. Control de Mercado
5. Otras Gestiones

Unidad didáctica 1.

Operativa financiera

1. Operativa Financiera
2. Rentabilidad y Tipos de Interés Spot y Forward
3. Rentas Financieras
4. Préstamos
5. Cuentas Corrientes

Unidad didáctica 2.

Vehículos de inversión

1. Introducción a las Instituciones de Inversión Colectiva
2. Otros Fondos de Inversión
3. Análisis y Selección de Instituciones de Inversión Colectiva

Unidad didáctica 3.

Gestión de carteras

1. Conceptos Básicos de Estadística
2. Riesgo y Marco de Rendimiento

Unidad didáctica 4.

Vehículos de previsión y ahorro

1. Seguros
2. Sistemas de Previsión

Unidad didáctica 5.

Fiscalidad

1. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: Marco General
2. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: Marco Específico
3. Impuesto de Sociedades

Unidad didáctica 6.

Cumplimiento normativo

1. Prestación de Servicios de Inversión
2. Abuso de Mercado
3. Prevención de Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo
4. Protección de Datos

Unidad didáctica 7.

Asesoramiento y planificación financiera

1. El Cliente y la Asesoría Financiera
2. Recopilación de Datos del Cliente y Determinación de Objetivos y Expectativas
3. Desarrollo y Presentación de un Plan de Inversión

Módulo 8. Proyecto final

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Comunidad

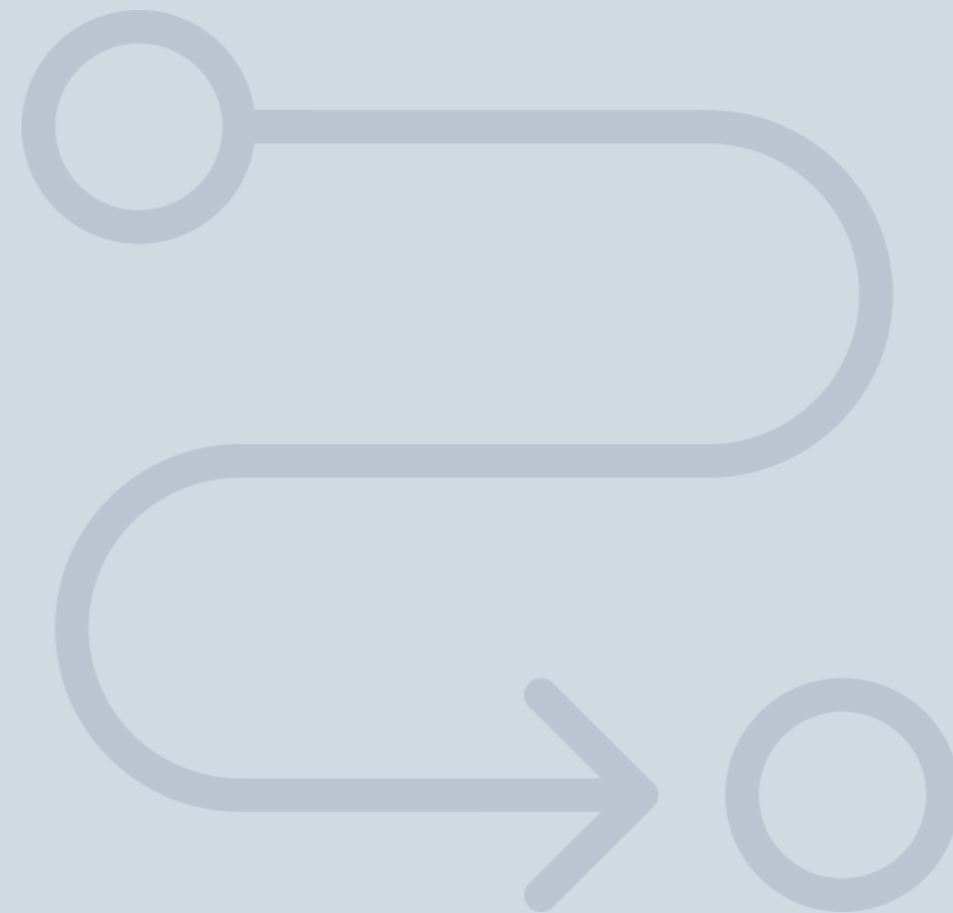
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

Beca desempleo

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

Beca emprende

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

Beca alumnos

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Masters Profesionales

Master en Economía Bancaria

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES S.A.
Calle Abeto, Edificio CEG* Centro Empresas Granada, Fase II
18230 Atarfe, Granada

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.
Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.