



## COACHING CONTABLE

## COACHING CONTABLE

**Duración:** 60 horas

**Precio:** consultar euros.

**Modalidad:** e-learning

### Objetivos:

Este curso de actualización sobre el Plan General Contable, se centra en la últimas normas que se han introducido en la Contabilidad en España. Es un curso práctico con numerosos ejercicios, y que tiene la intención de poner al día a las personas que trabajan habitualmente la Contabilidad de Pymes. Además, usted puede conseguir con este curso los conocimientos necesarios para establecer objetivos, indicar los pasos que debe seguir su cliente para conseguirlo e incluso incentivar con métodos tan eficaces como la visualización del éxito, el hecho de ser capaz de llegar a alcanzarlo. Además, tendrá en su poder herramientas de modelado que le ayuden a modificar estados de ánimo, crear nuevas perspectivas sobre modos de actuar, reestructurar ciertos hábitos o hacer que su cliente descubra ciertas cualidades laborales, que ni siquiera han sido desarrolladas al no conocer su existencia. Con unos completos tests y ejercicios prácticos, conseguirá controlar situaciones en las que un coacher eficaz puede establecer soluciones inmediatas.

### Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

## Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

## Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



## Bolsa de empleo:

El alumno en desempleo puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

## Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones, etc....

## Formas de pago:

- Mediante transferencia
- Por cargo bancario
- Mediante tarjeta
- Por Pay pal
- Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

## Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.



## Programa del curso:

### Actualización contable

#### 1 El Patrimonio

- 1.1 Concepto y composición
- 1.2 El Patrimonio Neto y los Elementos Patrimoniales
- 1.3 Práctica - Estructura Patrimonial
- 1.4 Masas Patrimoniales
- 1.5 Práctica - Masas Patrimoniales
- 1.6 Balance
- 1.7 Ecuación Fundamental del Patrimonio
- 1.8 Práctica - Balance y Ecuación Fundamental del Patrimonio
- 1.9 Cuestionario: El Patrimonio

#### 2 El Proceso Contable Completo

- 2.1 Qué es el Proceso Contable
- 2.2 Asiento de Apertura y Registro de los Hechos Contables
- 2.3 Proceso de Regularización
- 2.4 Primera Etapa
- 2.5 Otros
- 2.6 Pérdidas por deterioro
- 2.7 Periodificación
- 2.8 Amortización
- 2.9 Segunda fase del Proceso de Regularización
- 2.10 Reparto de Beneficios
- 2.11 Asiento de Cierre
- 2.12 Práctica - Cortinajes Ruiz SA
- 2.13 Práctica - Mariscos Emilio
- 2.14 Práctica - Tecnología Avanzada SA
- 2.15 Práctica - Zipi y Zape SA
- 2.16 Práctica - Empresa Primersusto
- 2.17 Cuestionario: El Proceso Contable Completo

#### 3 El Plan General de Contabilidad

- 3.1 La Normalización Contable
- 3.2 Primera parte - Marco conceptual de la contabilidad
- 3.3 Segunda parte - Normas de registro y valoración
- 3.4 Tercera parte - Cuentas anuales
- 3.5 Cuarta parte - Cuadro de cuentas
- 3.6 Quinta parte - Definiciones y relaciones contables
- 3.7 Plan General de Contabilidad para PYMES
- 3.8 Cuestionario: El Plan General de Contabilidad

#### 4 Existencias Compras y Ventas

- 4.1 Existencias
- 4.2 El Precio de Adquisición

- 4.3 Correcciones valorativas
- 4.4 Depreciación irreversible
- 4.5 Depreciación reversible
- 4.6 Problemática Contable de las Compras
- 4.7 Contabilización de las operaciones posteriores a la compra
- 4.8 Contabilización de las operaciones de ventas de mercadería
- 4.9 Resumen
- 4.10 Práctica - Ejemplo resuelto
- 4.11 Práctica - Merca
- 4.12 Cuestionario: Existencias Compras y ventas

## **5 Acreedores y Deudores I**

- 5.1 Deudores por operaciones de tráfico
- 5.2 Problemática relativa a los Efectos Comerciales a Cobrar
- 5.3 Práctica - Empresas efectos
- 5.4 Práctica - Supuesto N 2
- 5.5 Clientes y Deudores de dudosa cobro
- 5.6 Insolvencias de Tráfico o operaciones comerciales
- 5.7 Otras Pérdidas
- 5.8 Práctica - Efectisa
- 5.9 Práctica - El Ladrillo
- 5.10 Cuestionario: Acreedores y Deudores I

## **6 Acreedores y Deudores II**

- 6.1 Acreedores y Deudores en moneda extranjera
- 6.2 Práctica - Supuesto 1
- 6.3 Práctica - Supuesto 2
- 6.4 Práctica - Supuesto 3
- 6.5 Práctica - Supuesto 4
- 6.6 Práctica - Supuesto 5
- 6.7 Práctica - Supuesto 6
- 6.8 Envases y Embalajes con facultad de devolución
- 6.9 Práctica - Envases en las compras
- 6.10 Práctica - Ventas de Envases
- 6.11 Práctica - Supuesto A1
- 6.12 Cuestionario: Acreedores y Deudores II

## **7 El Inmovilizado Material I**

- 7.1 Concepto
- 7.2 La Problemática del Inmovilizado en la Empresa
- 7.3 Adquisiciones a terceros
- 7.4 El Inmovilizado entra a formar parte de la empresa
- 7.5 Incorporación a la empresa por donación
- 7.6 El Inmovilizado comprado por la empresa con una Subvención
- 7.7 Práctica - Supuesto de Valoración del Inmovilizado
- 7.8 Cuestionario: El Inmovilizado Material I

## **8 El Inmovilizado Material II**

- 8.1 Problemática Contable cuando el inmovilizado esta en la empresa
- 8.2 Correcciones valorativas
- 8.3 Ampliaciones y Mejoras
- 8.4 Revalorizaciones
- 8.5 Baja del Inmovilizado
- 8.6 Cumplimiento de la Vida Útil
- 8.7 Pérdida del Inmovilizado
- 8.8 Venta del Inmovilizado
- 8.9 Otros casos de Compra-Venta de Inmovilizado

- 8.10 Práctica - Inmovilizado Material
- 8.11 Práctica - Vicser SA
- 8.12 Práctica - Encajes Sur SA
- 8.13 Práctica - Tus SA
- 8.14 Práctica - Auxiliar de fabricación de muebles SA
- 8.15 Práctica - El Farmacéutico SA
- 8.16 Cuestionario: El Inmovilizado Material II

## **9 Inmovilizado Intangible**

- 9.1 El Inmovilizado Intangible
- 9.2 Práctica - Supuesto 1
- 9.3 Práctica - Supuesto 2
- 9.4 Práctica - Supuesto 3
- 9.5 Práctica - Quimpro SA
- 9.6 Práctica - Nersa SA
- 9.7 Cuestionario: Inmovilizado intangible

## **10 Las Inversiones Financieras**

- 10.1 Concepto y Clasificación
- 10.2 Las Acciones
- 10.3 Derechos de las Acciones
- 10.4 Problemática Contable de la Adquisición
- 10.5 Problemática Contable durante la Posesión
- 10.6 La Problemática Contable de la Venta
- 10.7 Las Inversiones en el Plan General de Contabilidad
- 10.8 Las Obligaciones
- 10.9 Adquisición
- 10.10 Problemas durante las obligaciones en las empresas
- 10.11 Salida de la Contabilidad
- 10.12 Práctica - Supuesto 1
- 10.13 Práctica - SIGSA
- 10.14 Cuestionario: Las Inversiones Financieras

## **11 Las Fuentes de Financiación**

- 11.1 Captación de los Recursos Propios
- 11.2 Pasivo
- 11.3 Práctica - Supuesto 1
- 11.4 Práctica - Benegas y Parientes SA
- 11.5 Cuestionario: Las fuentes de financiación
- 11.6 Cuestionario: Cuestionario final

## **Coaching**

### **1 Introducción**

- 1.1 Coaching
- 1.2 Coacher
- 1.3 Áreas de coaching
- 1.4 PNL
- 1.5 El bucle coaching-modelado
- 1.6 Factores principales coaching-modelado
- 1.7 Cuestionario: Introducción

### **2 Guiar y cuidar**

- 2.1 Cuidado y guía
- 2.2 El entorno
- 2.3 Psicogeografía
- 2.4 Ámbito psicogeográfico

## 2.5 Cuestionario: Guiar y cuidar

### 3 Comportamientos

- 3.1 Introducción
- 3.2 Afirmaciones de un coacher
- 3.3 Herramientas
- 3.4 Cuestionario: Comportamientos

### 4 Instrucción

- 4.1 Capacidades cognitivas
- 4.2 Ensayo mental
- 4.3 Aceptar la colaboración
- 4.4 Nivel de respuesta
- 4.5 Metacartografía
- 4.6 Imaginación
- 4.7 Práctica - Vista, oído y movimiento
- 4.8 Cuestionario: Instrucción

### 5 El mentor

- 5.1 Introducción
- 5.2 La figura del mentor
- 5.3 Jerarquía de valores
- 5.4 Confianza
- 5.5 Práctica - Jerarquía de valores
- 5.6 Cuestionario: El mentor

### 6 Patrocinador

- 6.1 Introducción
- 6.2 Mensajes de patrocinio
- 6.3 Rendimiento
- 6.4 Saber escuchar
- 6.5 Patrocinio grupal
- 6.6 Afirmaciones constructoras
- 6.7 Cuestionario: Patrocinador

### 7 Modificar situaciones

- 7.1 Introducción
- 7.2 No saber
- 7.3 Dobles lazos
- 7.4 Niveles de aprendizaje
- 7.5 Supervivencia
- 7.6 Cuestionario: Modificar situaciones
- 7.7 Cuestionario: Cuestionario final

## Dirección y motivación de equipos

### 1 La entrevista de evaluación

- 1.1 Introducción
- 1.2 Conceptos básicos
- 1.3 La entrevista de evaluación
- 1.4 Evaluación del desempeño y Gestión de Recursos Humanos
- 1.5 Principios de la Evaluación del desempeño
- 1.6 Preparación de las evaluaciones del desempeño
- 1.7 Técnicas o métodos para la evaluación del personal
- 1.8 Técnica de comparación
- 1.9 Técnicas de distribución forzada
- 1.10 Listas de verificación o listas de control

- 1.11 Diferencial semántica
- 1.12 Escalas gráficas y numéricas
- 1.13 Ventajas de la evaluación del desempeño
- 1.14 Problemas del proceso de evaluación
- 1.15 Objetivos de la evaluación del desempeño
- 1.16 Presentación - La entrevista de evaluación
- 1.17 Cuestionario: La entrevista de evaluación

## **2 Delegación eficaz de funciones**

- 2.1 En qué consiste delegar
- 2.2 Habilidades para delegar
- 2.3 Comienza la tarea de delegar
- 2.4 Tareas delegables y no delegables
- 2.5 Presentación - Delegación eficaz de funciones
- 2.6 Cuestionario: Delegación eficaz de funciones

## **3 Mejorar el rendimiento de un equipo de trabajo**

- 3.1 Formación de equipos de trabajo
- 3.2 Miembro ideal de un equipo de trabajo
- 3.3 Desarrollo de equipos de trabajo
- 3.4 Cómo organizar su equipo
- 3.5 El tiempo y el proceso administrativo
- 3.6 Establecimiento de prioridades
- 3.7 Planificación y fijación de metas
- 3.8 Estrategias para la fijación de metas
- 3.9 Seleccionar personas adecuadas
- 3.10 Evaluación del equipo
- 3.11 Presentación - Mejorar el rendimiento de un equipo de trabajo
- 3.12 Cuestionario: Mejorar el rendimiento de un equipo de trabajo

## **4 Toma de decisiones**

- 4.1 Toma de decisiones
- 4.2 Tipos de decisiones
- 4.3 Importancia de la toma de decisiones
- 4.4 Implicaciones en la toma de decisiones
- 4.5 Estilos de dirección
- 4.6 Toma de decisiones. Técnicas para la toma de decisiones en grupo
- 4.7 Presentación - Toma de decisiones
- 4.8 Cuestionario: Toma de decisiones

## **5 Motivación de equipos de trabajo**

- 5.1 Introducción a motivación
- 5.2 Definición de Motivación
- 5.3 Diferencias entre motivación y satisfacción
- 5.4 Teorías y Modelos
- 5.5 Teorías de contenido
- 5.6 Teorías de procesos
- 5.7 Medio Ambiente
- 5.8 Grupos y Equipos
- 5.9 Motivación de Equipos de Trabajo
- 5.10 Conclusiones
- 5.11 Presentación - Motivación de equipos de trabajo
- 5.12 Cuestionario: Motivación de equipos de trabajo.

## **6 Técnicas de dirección de equipos**

- 6.1 Introducción a técnicas
- 6.2 Modelo del continuo autocrático – democrático

6.3 El liderazgo situacional

6.4 Cuestionario: Cuestionario final Dirección de equipos