

Modalidad: curso e-Learning Duración: 20 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Comprender los principios básicos sobre prevención y gestión de mora y recobro
- Desarrollar habilidades para determinar que garantías ofrecer para minimizar el riesgo
- Analizar los datos financieros para identificar áreas en las que mejorar
- Establecer un plan eficaz para lidiar con clientes morosos mediante tomas acertadas en base a los datos

CONTENIDOS

UNIDAD.- Documentación de las operaciones comerciales y los documentos del cobro

- Introducción
- Causas fundamentales de la Morosidad
- La necesidad de documentar las operaciones comerciales
- El pedido
- El albarán de entrega
- La factura
- El contrato
- Las condiciones generales de venta
- Títulos cambiarios para reforzar el derecho de crédito
- Comparación entre los principales medios de cobros

UNIDAD.- Garantías adicionales para reforzar el derecho a cobrar

- Las garantías para reforzar el derecho a cobrar
- Las fianzas bancarias
- Las fianzas mercantiles
- Los títulos cambiarios avalados por el banco
- Las garantías hipotecarias

UNIDAD.- Política de crédito y estrategia de riesgos

- Importancia de desarrollar una buena política de crédito
- Ventajas de tener definida una política de créditos
- Los cometidos del departamento y de las políticas de créditos
- Recomendaciones para una buena política de créditos
- Política de crédito y estrategia de riesgos
- Tipos de políticas de crédito

UNIDAD.- Fuentes de información sobre los clientes

- Fuentes de información sobre los clientes

UNIDAD.- Análisis de un futuro cliente

- Análisis de un futuro cliente

UNIDAD.- La concesión de créditos a los clientes

- Riesgo crediticio
 - Cuestiones fundamentales en la gestión de crédito a clientes
-
- www.criteria.es | info@criteria.es | MAD: 91 571 21 39 | BCN: 93 265 26 77

UNIDAD.- El límite de riesgo en el crédito al cliente

El límite riesgo

Plazos de pago flexibles

La asignación de un rating a los clientes

criteria

UNIDAD.- El control de las cuentas del cliente

- La gestión de control de facturas pro-activa
- Histórico del comportamiento de pago de los clientes
- Revisión periódica de la solvencia de los clientes
- El control de las cuentas por cobrar
- El envío de extractos de cuenta
- La comprobación rutinaria de las direcciones de los clientes
- El control permanente del periodo medio de cobro
- El control de clientes bajo vigilancia
- Intereses de demora y costes administrativos de recuperación
- Supuesto Prácticos

UNIDAD.- Las características de los morosos profesionales y sus estrategias habituales

- Las excusas universales del moroso profesional

UNIDAD.- Las técnicas del recobro

- El recobro de los impagados empresariales
- Diseño de los procesos específicos de recobro
- Comenzar la gestión de cobro con mayor anticipación
- Recopilar información sobre el deudor
- Personalizar cada caso según las características del impago
- Negociar cara a cara una solución pragmática
- Acudir a profesionales de la recuperación

UNIDAD.- Fases de la gestión de recobro

- El impagado y su clasificación
- Diseñar los procesos específicos de telecobro
- La fase de precontencioso
- La fase de contencioso
- Supuesto Prácticos

UNIDAD.- Recomendaciones generales para la negociación con el moroso

- Recomendaciones para la negociación con el moroso
- Supuesto Prácticos

UNIDAD.- Anexo - La Ley Concursal

- La Ley Concursal
- Personas relacionadas
- Efectos de la declaración del concurso
- Fase de convenio
- Fase de Liquidación
- Fase de calificación
- Acciones de reintegración
- Acuerdos de Refinanciación

UNIDAD.- Actividades Finales