

DVD- PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE LA MOROSIDAD Y RECOBRO- EMPRESAS

20
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso tiene como finalidad principal formar a los participantes en los medios más eficaces para prevenir la morosidad y en la gestión de todo el ciclo del proceso de recobro.

OBJETIVOS

Conocer los medios y técnicas para prevenir la morosidad y gestionar de forma eficiente el cobro a clientes, evitando el excesivo coste financiero que comporta este tipo de inversión. - Considerar la prevención de la morosidad, como una técnica de seguimiento crediticio aplicada a los clientes. - Saber cómo utilizar la información externa, en los aspectos cualitativos y cuantitativos, en base a nuestra cartera de clientes. - Cómo hacer un seguimiento a través de los estados financieros y datos económicos. - Aplicar técnicas de prevención y seguimiento en las operaciones que generan riesgo para la empresa. - Conocer los elementos de éxito y fracaso de las empresas mediante técnicas de seguimiento. - Interpretar las señales de alerta de nuestros clientes, en base a su posicionamiento crediticio.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN: Introducción - Causas fundamentales de la Morosidad

UNIDAD 2: DOCUMENTACIÓN DE LAS OPERACIONES COMERCIALES Y LOS DOCUMENTOS DEL COBRO: 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 3: 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 4: 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 5: FUENTES DE INFORMACIÓN SOBRE LOS CLIENTES: Fuentes de información sobre los clientes

UNIDAD 6: ANÁLISIS DE UN FUTURO CLIENTE: Análisis de un futuro cliente.

UNIDAD 7: LA CONCESIÓN DE CRÉDITOS A LOS CLIENTES: Riesgo crediticio - Cuestiones fundamentales en la gestión de crédito a clientes

UNIDAD 8: EL LÍMITE DE RIESGO EN EL CRÉDITO AL CLIENTE: El límite riesgo - Plazos de pago flexibles - La asignación de un rating a los clientes

UNIDAD 9: EL CONTROL DE LAS CUENTAS CON EL 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

UNIDAD 10: LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MOROSOS PROFESIONALES Y SUS ESTRATEGIAS HABITUALES: Las excusas universales del moroso profesional - Las estrategias que utiliza el moroso profesional