

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

PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE LA MOROSIDAD Y DEL RECOBRO - EMPRESAS

INTRODUCCIÓN - Introducción - Causas fundamentales de la Morosidad

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

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

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

FUENTES DE INFORMACIÓN SOBRE LOS CLIENTES - Fuentes de información sobre los

ANÁLISIS DE UN FUTURO CLIENTE - Análisis de un futuro cliente

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

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

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

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