

PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE LA MOROSIDAD Y DEL 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 Cambios.

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

UNIDAD 6: 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: Plazos de pago flexibles - La asignación de un rating a los clientes.

UNIDAD 9: 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.

UNIDAD 10: LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MOROSOS PROFESIONALES Y SUS ESTRATEGIAS HABITUALES: Las excusas universales del moroso profesional.

UNIDAD 11: 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 12: 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.

UNIDAD 13: RECOMENDACIONES GENERALES PARA LA NEGOCIACIÓN CON EL MOROSO: Recomendaciones para la negociación con el moroso

UNIDAD 14: LA LEY CONCURSAL: La Ley Concursal - Personas relacionadas - Efectos de la declaración del concurso - Esquema del procedimiento concursal ordinario - Refinanciaciones y Acciones de Reintegración.