



Prevención y Gestión de la Morosidad y del Recobro - Empresas

 Duración: 20.00 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.

Prevención y Gestión de la Morosidad y del Recobro - Empresas

- UNIDAD 1. Documentación de las operaciones comerciales y los documentos del cobro
 - Introducción
 - 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
 - Comparación entre los principales medios de cobros - Ampliación
 - Test
- UNIDAD 2. 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
- Test

- UNIDAD 3. 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
- Recomendaciones para una buena política de crédito II
- Política de crédito y estrategia de riesgos
- Tipos de políticas de crédito
- Test

- UNIDAD 4. Fuentes de información sobre los clientes
- Fuentes de información sobre los clientes
- Fuentes de información sobre los clientes II
- Test

- UNIDAD 5. Análisis de un futuro cliente
- Análisis de un futuro cliente

- Análisis de un futuro cliente II
- Análisis de un futuro cliente III
- Análisis de un futuro cliente IV
- Test

- UNIDAD 6. La concesión de créditos a los clientes
- Riesgo crediticio
- Cuestiones fundamentales en la gestión de crédito a clientes (I)
- Cuestiones fundamentales en la gestión de crédito a clientes (II)
- Test

- UNIDAD 7. El límite de riesgo en el crédito al cliente
- El límite riesgo
- El límite riesgo II
- El límite riesgo III
- Plazos de pago flexibles
- La asignación de un rating a los clientes
- Test

- UNIDAD 8. 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
- Test

- UNIDAD 9. Las características de los morosos profesionales y sus estrategias habituales
- Las excusas universales del moroso profesional
- Las estrategias que utiliza el moroso profesional (I)
- Las estrategias que utiliza el moroso profesional (II)
- Test

- UNIDAD 10. 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
- Test

- UNIDAD 11. 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
- Test

- UNIDAD 12. Recomendaciones generales para la negociación con el moroso
- Recomendaciones para la negociación con el moroso
- Recomendaciones para la negociación con el moroso II
- Recomendaciones para la negociación con el moroso III
- Recomendaciones para la negociación con el moroso IV
- Recomendaciones para la negociación con el moroso V
- Test

- UNIDAD 13. La Ley Concursal
- La Ley Concursal
- Personas relacionadas

- Efectos de la declaración del concurso
- Efectos de la declaración del concurso II
- Esquema del procedimiento concursal ordinario
- Refinanciaciones y Acciones de Reintegración
- Test

- Caso práctico
- 1-Introducción
- 2-Roleplay
- 3-Conclusión

- Test Final

- Anexo Documentación