

Curso online Prevención y Gestión de Morosidad y Recobro

Duración: 36 horas.

Modalidad: online

Contenidos

- **1. Introducción**

- Introducción
- Introducción
- Causas fundamentales de la Morosidad

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

- 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
- Test Documentacion

- **3. Garantías adicionales para reforzar el derecho a cobrar**

- 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 garantías
- **4. Política de crédito y estrategia de riesgos**
 - 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 Política Crédito
- **5. Fuentes de información sobre los clientes**
 - Fuentes de información sobre los clientes
 - Fuentes de información sobre los clientes
 - Fuentes de información sobre los clientes II
 - Test Fuentes Información
- **6. Análisis de un futuro cliente**
 - 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 Análisis
- **7. La concesión de créditos a los clientes**
 - 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 Concesión Créditos
- **8. El límite de riesgo en el crédito al cliente**
 - 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_Límite Riesgo
- **9. El control de las cuentas del cliente**
 - 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 Control Cuentas
- **10. Las características de los morosos profesionales y sus estrategias habituales**
 - 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 Morosos Profesionales
- **11. Las técnicas del recobro**
 - 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 Técnicas Recobro
- **12. Fases de la gestión de recobro**
 - 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 Fases
- **13. Recomendaciones generales para la negociación con el moroso**
 - 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 Recomendaciones
- **14. La Ley Concursal**
 - 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 Ley Concursal
- **15. CASO PRÁCTICO I**
 - CASO PRÁCTICO I
 - Anexo Documentación
 - Test Final