

GESTIÓN DE COBROS Y MOROSOS

MODALIDAD TELEFORMACIÓN

HORAS: 25

Objetivos

- - Conocer las fuentes de información comercial para la prevención de la morosidad en la gestión de clientes.
- - Obtener conocimientos prácticos sobre la gestión del riesgo comercial en la empresa.
- - Aprender cuales son los principales sistemas de gestión de cobros y recuperación de impagados.
- - Disponer de información sobre los sistemas de mediación y arbitraje.
- - Saber los pasos a seguir para la reclamación de deuda mediante un proceso monitorio o judicial.
- - Cómo actuar si una empresa-cliente es declarada en concurso, y las etapas en que se desarrolla este.

CONTENIDOS

- **Cuestionario de Evaluación Inicial**
- **MÓDULO 1. GESTIÓN DE COBROS**

- TEMA 1. Introducción
- TEMA 2. La cartera de cobros: cuadro y seguimiento de los cobros de clientes
- TEMA 3. Seguimiento de clientes (Procedimiento habitual en la gestión de cobros)
- TEMA 4. Gestión del riesgo comercial: estudio y evaluación del cliente
- TEMA 5. Elementos que intervienen en la gestión de Cobros
- *Actividades Adicionales y Refuerzo*
- **Cuestionario Intermedio 1**
- **HORAS MÓDULO 1: 6 horas**

CONTENIDOS

- **MÓDULO 2. GESTIÓN DE IMPAGADOS**
- TEMA 1. Introducción
- TEMA 2. Causas más frecuentes de impagos
- TEMA 3. El cliente moroso: indicios y tipos
- TEMA 4. Soluciones externas a la gestión de Impagados
- TEMA 5. Gestión de interna de Impagados
- TEMA 6. Documentación utilizada en la gestión de impagados
- TEMA 7. Las garantías de cobro para la prevención de impagados
- *Actividades Adicionales y Refuerzo*
- **Cuestionario Intermedio 2**
- **HORAS MÓDULO 2: 6 horas**

CONTENIDOS

- **MÓDULO 3. SOLUCIONES EXTRAJUDICIALES A LOS IMPAGOS**
- TEMA 1. Introducción
- TEMA 2. Negociación
- TEMA 3. Acuerdo: el reconocimiento de deuda
- TEMA 4. Tipos de acuerdos de pago amistosos
- TEMA 5. Mediación y arbitraje
- *Actividades Adicionales y Refuerzo*
- **Cuestionario Intermedio 3**
- **HORAS MÓDULO 3: 4 horas**

CONTENIDOS

- **MÓDULO 4. SOLUCIONES JUDICIALES A LOS IMPAGOS**
- TEMA 1. Introducción
- TEMA 2. La prescripción de la deuda
- TEMA 3. El proceso monitorio
- TEMA 4. El juicio verbal y el juicio ordinario
- TEMA 5. El juicio cambiario
- *Actividades Adicionales y Refuerzo*
- **Cuestionario Intermedio 4**
- **HORAS MÓDULO 4: 4 horas**

CONTENIDOS

- **MÓDULO 5. EL CONCURSO DE ACREEDORES**
- TEMA 1. Introducción
- TEMA 2. El Concurso
- TEMA 3. Tipos de concursos
- TEMA 4. La empresa en concurso
- TEMA 5. ¿Qué debe hacer una empresa cuando un cliente es declarado en concurso?
- TEMA 6. Preparación del concurso
- TEMA 7. Desarrollo del Convenio: Fases
- *Actividades Adicionales y Refuerzo*
- **Cuestionario Intermedio 5**
- **HORAS MÓDULO 5: 5 horas**
-
- **Cuestionario de Evaluación Final**