

GESTION DE COBROS Y MOROSOS

Duración: 25 horas

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

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 1

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

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

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 2

Cuestionario de Evaluación Final

EJERCICIOS TOTALES: 4 = 1 Inicial + 2 Intermedios + 1 Final