

EXPERTO EN GESTIÓN DE COBROS Y MOROSOS



250,00 € - 350,00 €

En la actualidad debido a la situación económica que se está viviendo cada vez hay más empresas o personas que demoran más sus pagos, etc. Este curso le ofrece la formación básica necesaria para conocer las habilidades y conocimientos para el desarrollo de las funciones estratégicas y de gestión de cobros y morosos, profundizando en temas como las fuentes de información comercial para la prevención de la morosidad en la gestión de clientes, la gestión del riesgo comercial en la empresa y de cómo actuar si una empresa-cliente es declarada en concurso, y las etapas en que se desarrolla este.

Categorías: [Administración y Gestión](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	180 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL

Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN SOBRE COBROS Y PAGOS

1. Formas de presentar la documentación sobre cobros y pagos
2. - Telemática
3. - Presencial
4. Organismos a los que hay que presentar documentación
5. - Agencia Tributaria
6. - Seguridad Social
7. Presentación de la documentación a través de Internet
8. - Certificado de usuario
9. - Plazos para la presentación del pago
10. - Registro a través de Internet
11. - Búsqueda de información sobre plazos de presentación en las páginas web de - Hacienda y de la Seguridad Social
12. Descarga de programas de ayuda para la cumplimentación de documentos de pago
13. Utilización de mecanismos de pago en entidades financieras a través de Internet
14. Utilización de Banca on line

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE COBROS A DEUDORES. LA MOROSIDAD

1. La morosidad y su implicación en la empresa
2. - ¿Qué es la morosidad?
3. Aspectos a tener en cuenta en la concesión del crédito
4. - Estudio del cliente
5. - La concesión del crédito al cliente
6. Marco legislativo de la morosidad
7. El cobro de las deudas: reclamación por judicial y extrajudicial

8. - Cobro a través de la vía judicial
9. - Cobro a través de la vía extrajudicial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NEGOCIACIÓN CON DEUDORES

1. El papel de la negociación en el cobro de deudas
2. - Concepto de negociación
3. Estilos de negociación
4. Vías para la negociación
5. - Estrategia
6. - Las personas
7. - Tácticas de negociación
8. Estrategias de negociación
9. - Estrategia “ganar-ganar”
10. - Estrategia “ganar-perder”
11. El desarrollo de la negociación: aspectos
12. - Lugar de negociación
13. - Iniciar la negociación
14. - Claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS TÉCNICAS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

1. Negociación con morosos
2. - Tipología de deudores
3. - El MAPAN: Mejor alternativa posible en la negociación
4. Formas de contacto con el deudor
5. - La correspondencia o comunicación escrita
6. - La llamada telefónica
7. - La visita personal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ARBITRAJE Y CONCURSO DE ACREEDORES

1. Introducción al concurso de acreedores
2. Incidencia del concurso de acreedores en el arbitraje
3. Ejercicios prácticos resueltos: Procedimiento concursal