

Taller Intensivo de Créditos y Cobranzas – Abril



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas

Filial Córdoba - 30º Aniversario



Consejo Profesional
de Ciencias Económicas
de Córdoba



TALLER INTENSIVO DE CRÉDITOS Y COBRANZAS

Expositores

Claudio M. Pizzi

Lic. En Administración de empresas con especialización en marketing (UBA). Master en Dirección estratégica (Universidad de Barcelona) - Master en Finanzas (UB) - Auditor & consultor Normas de calidad ISO 9.000 (Escuela tecnológica de Georgia USA.) - Gerente de C&C. / Tesorero de compañías PyMes, internacionales y multinacionales.

Eduardo Jorge Buero

Contador Público (UBA). Consultor en PNL, especialista en negociación, gestión de mora y administración de cuentas a cobrar con recupero de deudas vencidas. Autor de los libros EL COBRADOR ESTA CONDENADO AL EXITO y SER COBRADOR ES UN ORGULLO, editados por Gran Aldea Editores. Actual Gerente de Desarrollo de Soluciones de Vivienda del Banco Hipotecario S.A.

Lugar y Fecha de Realización

12 y 13 de Abril
26 y 27 de abril.
Viernes de 17 a 21 hs
Sábado de 9 a 13 hs.

Arancel

Por módulo

Socios IAEF

y Matriculados \$ 540.-

No Socios \$ 740.-

Taller Completo \$ 980.-

Informes e Inscripción:

Instituto Argentino de
Ejecutivos de Finanzas
Filial Córdoba

Av. Maipú 51, Piso 5º - Oficina 7
X5000IBA Córdoba, Argentina

Tel./Fax:

0351- 5684100

0351- 5684101

iaefcordoba@iaef.org.ar

CPCE: Capacitación - Gerencia de
Asuntos Institucionales

(0351) 4688300

(int.80/23/21)

CRÉDITOS

ANÁLISIS DOCUMENTAL

Informe de visita. Armado de la Carpeta de Créditos. Tipos de garantías.

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

El informe del Auditor: Tipos de informes y salvedades

Análisis de Cuentas – Rubros del balance

Conceptos a destacar para cada una de las partidas que conforman el Balance de la empresa

Análisis de la Situación Económica: evaluación cuantitativa con los datos cualitativos. Estado de Resultados. Aplicación de los métodos horizontal y vertical. Crecimiento en ventas vs. Caída en la rentabilidad. Márgenes comerciales, operativos y estructura del costo. Los Gastos de Explotación y sus características de acuerdo al tipo de actividad de la empresa. Resultados Operativos y Extraoperativos. El resultado neto y el vínculo con el resto de los estados.

Análisis de la Situación Financiera: Capital de Trabajo, Indicadores de Liquidez, Ratios Operativos.

Utilización del Estado de Flujo de Efectivo.

Análisis de la Situación Patrimonial: Estado de Evolución del Patrimonio Neto. Solvencia vs Volatilidad.

Financiamiento a corto y largo plazo. Política de Dividendos/Cuentas Particulares. Endeudamiento.

Solvencia e Inmovilización de Activos.

Indicadores de default – aplicación.

Introducción a la evaluación de créditos de personas

Modelos de evaluación – scoring – rating

COBRANZAS

OBJETIVO: Practicar negociaciones efectivas para cobrar rápido

BENEFICIOS PARA EL ASISTENTE: Obtendrá frases, diálogos, respuesta a objeciones, preguntas precisas, que definitivamente le ayudarán a cobrar más y en menor tiempo

Introducción a la gestión de cobranzas

Conceptos básicos. El vínculo con el cliente

La fortaleza y la debilidad del cobrador. El objetivo principal del cobrador

Cómo debe pensar el cobrador. Cambio del paradigma de su gestión

Cómo debería prepararse el cobrador para lograr su objetivo principal

Cómo dejar al deudor sin palabras. La técnica del ping pong

Cómo lograr que el deudor justifique sus dichos

El manejo de la negociación

Ejercicios

Conociendo al deudor

Porqué no paga el deudor. Porqué elige pagar. Qué valora y qué no

Entender para qué le sirve a nuestro deudor pagarnos

Cómo motivar al deudor para que pague

Ejercicios

La negociación de cobranzas

Estructura de la negociación, partes y características de cada una

Cómo comenzar con una frase de impacto, las preguntas efectivas, los argumentos adecuados para cada caso y tipo de mora, opciones de donde conseguir dinero, el cierre efectivo

La escucha activa, cómo prestar atención a temas claves de la conversación

Preguntas de indagación y de cierre

Cómo mejorar la expresión oral. Todos somos actores

Manejo de objeciones y técnicas de cierre

Análisis de las excusas y objeciones más usuales para el no pago

Definición de respuesta para cada una de ellas

El manejo del "No" del deudor, respuestas sugeridas

Técnicas de cierre para manejar la objeción y cambiar lo negativo a positivo.

Ejercicios

Taller de Casos

Se desarrollarán casos de deudas y deudores en búsqueda de cursos de acción y alternativas de arreglo