GESTIÓN DE COBROS Y MOROSOS

SKU: K051

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.

CONTENIDO

1. Gestión de cobros
1.1. Introducción
1.1.1. Gestión de Cobros operaciones básicas
1.1.2. Gestión de Impagados
1.2. La cartera de cobros: cuadre y seguimiento de los cobros de clientes
1.3. Seguimiento de clientes (Procedimiento habitual en la gestión de cobros)
1.3.1. Procedimiento de cobro
1.3.2. Correspondencia y documentación en la gestión de cobros
1.3.3. Carta de cobros
1.4. Gestión del riesgo comercial: estudio y evaluación del cliente
1.4.1. Evaluación del riesgo comercial
1.4.2. Política de crédito y límites de crédito
1.4.3. Fuentes de información comercial: listas de morosos y registros públicos
1.4.3.1. Informes económicos, comerciales y financieros
1.4.3.2. El Rating
1.4.3.3. Las listas de morosos
1.4.3.4. Otros registros de información pública
1.5. Elementos que intervienen en la gestión de Cobros
1.5.1. Plazos de cobro
1.5.2. Instrumentos de cobro tradicionales

1.5.2.1. Pago al contado
1.5.2.2. Transferencias
1.5.2.3. Anticipo de cobro de recibos
1.5.2.4. Gestión de cobro de efectos cambiarios
1.5.2.5. Descuento comercial de efectos cambiarios
1.5.2.6. Banca electrónica

2. Gestión de impagados
2.1. Introducción
2.2. Causas más frecuentes de impagos
2.3. El cliente moroso: indicios y tipos
2.4. Soluciones externas a la gestión de Impagados
2.4.1. La gestión profesional del cobro
2.4.2. Externalización del cobro: Factoring
2.5. Gestión de interna de Impagados
2.6. Documentación utilizada en la gestión de impagados
2.6.1. Burofax con certificado de contenido
2.6.2. Carta por conducto notarial
2.6.3. Requerimiento notarial
2.7. Las garantías de cobro para la prevención de impagados
2.7.1. El contrato y las condiciones comerciales
2.7.2. Cláusulas adicionales y elementos del contrato para asegurar el cobro del crédito a clientes
2.7.3. Seguros de crédito
2.7.4. Avales y fianzas
2.7.5. Garantías reales: hipoteca y prenda
2.7.5.1. Hipoteca mobiliaria
2.7.5.2. Prenda
2.7.6. El pago en especie como garantía de cobro

3. Soluciones extrajudiciales a los impagos
3.1. Introducción
3.2. Negociación
3.2.1. Antes de negociar
3.2.2. Trucos para negociar
3.3. Acuerdo: el reconocimiento de deuda
3.4. Tipos de acuerdos de pago amistosos
3.4.1. Quita
3.4.2. Novación
3.4.3. Refinanciación y aplazamiento
3.4.4. Cambio de deudor
3.5. Mediación y arbitraje
3.5.1. Mediación
3.5.2. Arbitraje

4. Soluciones judiciales a los impagos
4.1. Introducción

4.2. La prescripción de la deuda
4.2.1. Concepto de prescripción de deuda
4.2.2. Plazo de prescripción de deuda
4.2.3. La interrupción de la prescripción
4.3. El proceso monitorio
4.3.1. Procedimiento monitorio europeo
4.3.2. Proceso europeo para demandas de escasa cuantía
4.3.3. Procedimiento monitorio en España
4.4. El juicio verbal y el juicio ordinario
4.4.1. El juicio verbal
4.4.2. El juicio ordinario
4.5. El juicio cambiario
4.5.1. Introducción
4.5.2. Proceso
4.5.3. La prescripción de la acción cambiaria

5. El concurso de acreedores
5.1. Introducción
5.2. El Concurso
5.3. Tipos de concursos
5.4. La empresa en concurso
5.5. ¿Qué debe hacer una empresa cuando un cliente es declarado en concurso?
5.6. Preparación del concurso
5.7. Desarrollo del Convenio: Fases
5.7.1. Fase Común
5.7.2. Fase de Convenio
5.7.3. Fase de liquidación