



www.formatesincoste.com

info@formatesincoste.com

Tfno: 956 074 222/655 617 059

Fax: 956 922 482

Experto en Gestión de Cobros y Morosos

Duración: 80 horas

Modalidad: Online

Coste Bonificable: 600 €

Objetivos del curso

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.

Contenidos

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

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

15. Formas de presentar la documentación sobre cobros y pagos
16. - Telemática
17. - Presencial
18. Organismos a los que hay que presentar documentación
19. - Agencia Tributaria
20. - Seguridad Social
21. Presentación de la documentación a través de Internet
22. - Certificado de usuario
23. - Plazos para la presentación del pago
24. - Registro a través de Internet
25. - Búsqueda de información sobre plazos de presentación en las páginas web de - Hacienda y de la Seguridad Social
26. Descarga de programas de ayuda para la cumplimentación de documentos de pago
27. Utilización de mecanismos de pago en entidades financieras a través de Internet
28. Utilización de Banca on line

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

10. La morosidad y su implicación en la empresa
11. - ¿Qué es la morosidad?
12. Aspectos a tener en cuenta en la concesión del crédito
13. - Estudio del cliente
14. - La concesión del crédito al cliente
15. Marco legislativo de la morosidad
16. El cobro de las deudas: reclamación por judicial y extrajudicial
17. - Cobro a través de la vía judicial
18. - Cobro a través de la vía extrajudicial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NEGOCIACIÓN CON DEUDORES

15. El papel de la negociación en el cobro de deudas
16. - Concepto de negociación
17. Estilos de negociación
18. Vías para la negociación
19. - Estrategia
20. - Las personas
21. - Tácticas de negociación
22. Estrategias de negociación
23. - Estrategia "ganar-ganar"
24. - Estrategia "ganar-perder"
25. El desarrollo de la negociación: aspectos
26. - Lugar de negociación



- 27. - Iniciar la negociación
- 28. - Claves de la negociación

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

- 8. Negociación con morosos
- 9. - Tipología de deudores
- 10. - El MAPAN: Mejor alternativa posible en la negociación
- 11. Formas de contacto con el deudor
- 12. - La correspondencia o comunicación escrita
- 13. - La llamada telefónica
- 14. - La visita personal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ARBITRAJE Y CONCURSO DE ACREEDORES

- 4. Introducción al concurso de acreedores
- 5. Incidencia del concurso de acreedores en el arbitraje
- 6. Ejercicios prácticos resueltos: Procedimiento concursal