

PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE IMPAGOS

PREVENCIÓN Y GESTIÓN DE IMPAGOS

Duración: 56 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Descripción: Utilizar los instrumentos que ayudan a optimizar la liquidez: diseño de una organización interna eficaz, previsión de la liquidez con la suficiente antelación y manejo de los instrumentos adecuados. Credit Management: prevención del riesgo, análisis de los impagos, reclamación de deudas y negociación de impagos. Dominar el concepto de impago, sus causas y métodos de reclamación de cara a minimizar los riesgos en la tesorería de la empresa. Fundamentación: Tras el aumento de los impagos empresariales y de los retrasos en el pago de las facturas vencidas, las empresas están incorporando profesionales especializados en prevención, gestión y negociación de impagos. Con este curso el alumno podrá acelerar al máximo la entrada de cobros a través de procedimientos que optimicen los flujos de cobro de las ventas y aumentando la liquidez con el fin de mejorar la tesorería reduciendo los gastos financieros y las necesidades de financiación de los recursos invertidos en las cuentas de clientes.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

Tema 1. El crédito y la morosidad.

1. Introducción.
2. Importancia de la liquidez en la empresa.
3. Otorgar crédito a clientes.
4. Morosidad.

Tema 2. Gestión de cobros: información, reclamación y negociación.

1. Introducción.
2. El Credit Management.
3. La colaboración entre el departamento comercial y el Credit Management.
4. Consejos para prevenir la morosidad en las operaciones comerciales.
5. Reclamación de deudas.
6. Negociación con deudores.

Tema 3. Los enemigos del cobro.

1. Introducción.
2. El paso del tiempo como mayor enemigo en la gestión de cobro.
3. Prescripción del derecho de cobro.

Tema 4. La solvencia para la concesión del crédito.

1. Introducción.
2. Razones por la que se concede crédito a los clientes.
3. Riesgo en la concesión de créditos a clientes.
4. Solvencia para la concesión de crédito.

Tema 5. La documentación básica mercantil.

© icaformación2026

1. Introducción.
2. La necesidad de documentar las operaciones de crédito.

Tema 6. Medios de pago.

1. El recibo.
2. El cheque.
3. La letra de cambio.
4. El aval.
5. El pagaré.
6. El recibo bancario.
7. La transferencia bancaria.
8. El préstamo.
9. Créditos en cuenta corriente.
10. Leasing.
11. Factoring.

Tema 7. Garantía de cobro.

1. Introducción.
2. Las garantías.
3. Garantías personales.
4. Garantías reales.
5. Otras alternativas de diminución del riesgo real.

Tema 8. Las reglas del juego entre acreedor y deudor.

1. Introducción.
2. Periodo medio de maduración.
3. ¿Qué es un moroso?.
4. Pero, ¿por qué no pagan las empresas deudoras?.
5. Tipos de insolvencia.
6. Indicativos de que se pueden producir impagos.
7. Cómo demostrar que existe deuda.
8. Formas de recuperar la deuda.
9. Superar tácticas evasivas de los morosos.
10. Los principales ficheros de morosos en España.

© icaformación2026