

CRÉDITO Y COBRANZA PROFESIONAL

OBJETIVO

El participante asociará los conocimientos, habilidades y técnicas necesarias para desarrollar las funciones operativas del área de crédito y cobranza dentro de una organización, a partir del conocimiento de los fundamentos, estructura y procesos involucrados en el otorgamiento de crédito y el manejo de la cobranza.

DIRIGIDO A

Administradores y contadores, así como profesionales que tienen bajo su responsabilidad el crédito y la cobranza de las empresas.

DURACIÓN

25 horas

CONTENIDO TEMÁTICO

1. Conceptos y políticas de crédito y cobranza

- 1.1 Conceptos generales del crédito
- 1.2 Políticas de la empresa
 - 1.2.1 Comerciales y financieras
 - 1.2.2 Políticas de crédito y cobranzas

2. Estructura organizacional del área de crédito y cobranza

- 2.1 Organigrama de crédito y cobranzas
- 2.2 Descripciones de puestos
- 2.3 Perfil del personal de crédito y cobranza
- 2.4 Áreas de interrelación con crédito y cobranza

3. Implementación del área de crédito y cobranza

- 3.1 Programas de cómputo (softwares)
- 3.2 Tablas operativas cuentas por cobrar
- 3.3 Estructura o clasificación de los clientes
- 3.4 Líneas de productos que se manejan
- 3.5 Plazos y términos otorgados y pronto pago

3.6 Estructura de las zonas de ventas

- 3.7 Estructura de las zonas de responsabilidad de crédito y cobranza
- 3.8 Principales tipos de documentos fiscales que se manejan
- 3.9 Integración del expediente del cliente (fiscal y operativo)
- 3.10 Movimientos al maestro de clientes
- 3.11 Solicitud de crédito
- 3.12 Análisis financiero del cliente
- 3.13 Garantía de la línea de crédito
- 3.14 Garantía simple y con títulos de crédito

4. La cooperación diaria de crédito y cobranza

- 4.1 Factura, notas de crédito y débito y aviso provisional de intereses moratorios
- 4.2 El Acuse de recibo y el contra recibo
- 4.3 El presupuesto de cobranza
- 4.4 Gestión de cobranza diaria
- 4.5 Emisión de reportes prioritarios
- 4.6 Antigüedad de saldos

- 4.7 Reporte de semanal de saldos
- 4.7.1 Estado de cuenta de intereses moratorios
- 4.7.2 Relación de clientes por línea de producto y plazo otorgado
- 4.8 Intereses moratorios y cheques devueltos
- 4.9 Mantenimiento, cancelación y condonación
- 4.10 Pagos totales o parciales

5. Indicadores, objetivos e informes de la gerencia

- 5.1 Indicadores y objetivos
- 5.2 Informes de la gerencia de crédito y cobranzas
 - 5.2.1 Reporte de avance diario de la cobranza
 - 5.2.2 Reporte semanal de clientes morosos
 - 5.2.3 Reporte mensual de situación cartera
 - 5.2.4 Informe anual de resultados y establecimiento de objetivos

6. Cobranza morosa, legal y archivo muerto

- 6.1 Cobranza morosa y extrajudicial
- 6.2 Reserva para cuentas incobrables
- 6.3 El abogado

- 6.4 Leyes involucradas
- 6.5 La carta de incobrabilidad
- 6.6 El archivo muerto

PONENTE

Lic. José Refugio Hurtado Ramírez


REQUISITOS

- Llenar formato de registro
- Pago

INVERSIÓN

Comunidad Externa	Comunidad Egresada	Comunidad Interna
\$3,150.00	\$2,835.00	\$2,680.00

* Comunidad interna y egresada: presentar credencial vigente o historial académico

 **Solicita la ficha de depósito para concretar el pago. Lo puedes realizar desde BBVA en ventanillas, practicajas o la APP (pago de servicios).**

