



CRÉDITO Y COBRANZA



Titulación

ADMINISTRACIÓN, CONTUADURÍA

DIPLOMADO
EN LÍNEA

OBJETIVO

El participante desarrollará las competencias que le permitan una función de crédito y cobranza eficiente en las empresas, fundamentadas en técnicas modernas de análisis financiero, apegadas a la legalidad y con la administración adecuada para otorgar y recuperar los financiamientos en el tiempo pactado.

DIRIGIDO A

Profesionales de la administración, la contaduría y las finanzas que incursionen en la toma de decisiones dentro del área de crédito y cobranza en una organización.

DURACIÓN

240 horas

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo I. Conceptos básicos de crédito y cobranza

- 1.1 Qué es el crédito
- 1.2 Qué es la cobranza
- 1.3 Antecedentes del crédito
- 1.4 El crédito y el financiamiento
- 1.5 El crédito y las empresas
- 1.6 Las 5 C's de crédito
- 1.7 Clasificación y tipos de crédito
- 1.8 Beneficios del crédito
- 1.9 El ciclo de caja
- 1.10 La importancia del crédito para la estrategia de la empresa
- 1.11 Las políticas de la empresa
- 1.12 Elementos que conforman la política de crédito y cobranza y su interacción

- 1.13 con las demás políticas de la empresa
- 1.13 Cómo elaborar una política de crédito y cobranza

Módulo II. Estructura del departamento de crédito y cobranza

- 2.1 Concepto de organización y su estructura
- 2.2 Importancia de la estructuración en las organizaciones
- 2.3 Ubicación del departamento de crédito en la organización
- 2.4 Áreas con las que se interrelaciona
- 2.5 Estructura del departamento
- 2.6 Cómo elaborar un organigrama
- 2.7 Problemas en el diseño de la estructura del departamento
- 2.8 Descripción de puestos
- 2.9 Competencias específicas del profesional

Módulo III. Otorgamiento de crédito

- 3.1 Proceso para otorgar un crédito en base a las políticas de crédito y cobranza

- 3.2 Información y elaboración de la solicitud de crédito
- 3.3 Requisitos fiscales y documentación requerida para evaluar una solicitud de crédito
- 3.4 Técnicas de análisis de crédito
- 3.5 Análisis de crédito a personas físicas
- 3.6 Análisis de crédito a personas morales
- 3.7 Evaluación del riesgo de la otorgación de una línea de crédito

Módulo IV. Formalización del crédito

- 4.1 Ventas de contado
- 4.2 Contratos de apertura y sus cláusulas más importantes
- 4.3 Garantía simple
- 4.4 Garantía con títulos de crédito
- 4.5 Uso de fianzas
- 4.6 ABC de maestro de clientes
- 4.7 Integración del expediente
- 4.8 Integración de tablas operativas
- 4.9 Manejo fiscal de la cobranza

Módulo V. La gestión de la cobranza

- 5.1 Diagrama de flujo
- 5.2 Retomando las políticas de ventas, finanzas y crédito y cobranza
- 5.3 Presupuesto de cobranza

- 5.4 Documentos para la cobranza
- 5.5 Sistemas de información para el control de la cartera
- 5.6 Situación de las cuentas por cobrar y su rotación
- 5.7 Segmentación de la cartera
- 5.8 Herramientas necesarias para una cobranza exitosa
- 5.9 Métodos de cobranza
- 5.10 Técnicas de comunicación y negociación aplicadas a la cobranza
- 5.11 Problemas en recepción y transferencias bancarias
- 5.12 El descuento por pronto pago, sus condiciones y naturaleza
- 5.13 Emisión de reportes

Módulo VI. Indicadores, objetivos e informes a la gerencia

- 6.1 Concepto y tipos de objetivo
- 6.2 Concepto de indicador y sus elementos básicos
- 6.3 Que es un KPI
- 6.4 Metodología para fijación de indicadores
- 6.5 Indicadores estratégicos, tácticos y operacionales
- 6.6 Indicadores por tipo
- 6.7 KPIs crédito y cobranza - su elaboración e interpretación

- 6.8 El Scorecard para crédito y cobranza y cómo elaborarlo
- 6.9 La importancia del Hoshin Kanri en la medición del profesional de crédito y cobranza
- 6.10 Establecimiento de objetivos para el año siguiente
- 6.11 Elaboración de informes y presentaciones para la alta gerencia

Módulo VII. Cobranza morosa y legal. Manejo del archivo muerto

- 7.1 La Cobranza morosa
- 7.2 La Cobranza extra judicial
- 7.3 El abogado y cuándo mandarlo
- 7.4 La Cobranza Judicial, la demanda, su seguimiento y las instancias del juicio
- 7.5 Los concursos mercantiles
- 7.6 La reserva de cuentas incobrables
- 7.7 La carta de incobrabilidad
- 7.8 El archivo muerto y su manejo

RESPONSABLE ACADÉMICO

Mtro. Luis Roberto Guanes García


REQUISITOS

- Llenar formato de registro
- Constancia de estudios o título
- Carta motivos
- CV con fotografía
- Pago

INVERSIÓN

Pago único	Pago diferido
\$20,670.00	\$22,970.00

Módulo	Horas	Parcialidades
1-2	64	\$6,130.00
3-4	72	\$6,890.00
5-6	72	\$6,890.00
7	32	\$3,060.00
total	240	\$22,970.00

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

