CREDIT MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL



MÁSTER PROFESIONAL

EN CRÉDITOS, RIESGOS Y RECOBRO DE IMPAGADOS

DURACIÓN DE : 125 HORAS | 14 SEMANAS

OBJETIVOS

Generales y específicos

El Máster Profesional en Créditos, Riesgos y Recobro de Impagados, avalado por CREDIT MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL®, tiene como objetivo primordial desarrollar todas las habilidades ejecutivas en la administración de créditos, riesgos y en la gestión y negociación de cuentas por cobrar haciendo uso de las herramientas más avanzadas en el área.

AL FINALIZAR EL MÁSTER PROFESIONAL LOS PARTICIPANTES LOGRARÁN:

1. Otorgar buenos créditos comerciales y ejecutar las funciones de control del riesgo de crédito para evitar a los clientes morosos e insolventes.
2. Aplicar procedimientos preventivos para reducir el riesgo de crédito de clientes cuando se conceden aplazamientos de pago.
3. Dominar las técnicas más eficaces del credit management para la prevención de retrasos (impagados), análisis de nuevos clientes, y seguimiento de los riesgos vivos.
4. Controlar la evolución de los saldos de cuentas por cobrar, detectar situaciones anómalas, evitar la morosidad de los clientes y tomar decisiones para prevenir posibles retrasos (impagados).
5. Optimizar el Período Medio de Cobros (PMC) para acortar el Período Medio de Maduración Económico y los procedimientos más efectivos para reducir el PMC mediante un mecanismo adecuado de cobro a clientes y tomar decisiones para prevenir posibles retrasos (impagados).
6. Desarrollar todas las competencias claves requeridas en la dirección y conducción del departamento de crédito y cobranza.
7. Potenciar estrategias de negocios para empresas de recuperación de deudas.
8. Fomentar una experiencia superior en los servicios de recobro de impagados.
9. Aplicar las más avanzadas técnicas en negociación y recobro de impagados.



DIRIGIDO A:

CEO, CFO, Directores de Administración, Directores Financieros, Tesoreros, Credit Manager, Collection Manager, Gerentes de Crédito y Cobranza, Ejecutivos de Crédito, Responsables de gestión de impagados, Agencias de Recobro, Call´s Centers, Aseguradoras, Bancos e Instituciones Financieras y Bufetes de Abogados.

CERTIFICACIÓN

Diploma Internacional avalado por CREDIT MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL® como MÁSTER PROFESIONAL EN CRÉDITOS, RIESGOS Y RECOBRO DE IMPAGADOS.

METODOLOGÍA de estudio

El máster profesional se desarrolla bajo la modalidad online por video conferencias vía streaming desde nuestras Aulas Virtuales ubicadas en Barcelona, España y Santo Domingo, República Dominicana. Desde nuestra plataforma los asistentes participan en las jornadas de formación, descargan los materiales de estudio, así como, lecturas complementarias de reconocidos autores que permitan profundizar el conocimiento y promover debates productivos durante el desarrollo de las actividades. Durante las sesiones se comparten ejemplos prácticos extraídos del día a día y se realizan evaluaciones, análisis de casos y talleres prácticos sobre los temas discutidos.

PLATAFORMA On line



Aula Virtual. Clases Online “EN VIVO”
Vía Streaming. 100% Interactiva.



CONTENIDO del programa

MÓDULO 1
DESARROLLANDO TU POTENCIAL

MÓDULO 2
LIDERAZGO EJECUTIVO

MÓDULO 3
INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA GERENTES

MÓDULO 4
COMUNICACIÓN PARA LÍDERES

MÓDULO 5
DIRECCIÓN DE EQUIPOS

MÓDULO 6
CHANGE MANAGEMENT

MÓDULO 7
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

MÓDULO 8
EXPERIENCIA SUPERIOR EN SERVICIOS DE RECUPERACIÓN DE DEUDAS

MÓDULO 9
ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS DE RECOBRO

MÓDULO 10
NEGOCIACIONES Y RECOBROS DISTRIBUTIVOS

MÓDULO 11
NEGOCIACIONES Y RECOBROS INTEGRATIVOS

MÓDULO 12
NEGOCIACIONES Y RECOBROS DISGREGATIVOS

MÓDULO 13
NEGOCIACIONES Y RECOBROS TRIDIMENSIONALES

MÓDULO 14
NEURO NEGOCIACIÓN Y NEURO COBRANZAS

MÓDULO 15
INDICADORES, RATIOS Y KPI PARA LA ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITOS Y COBROS

MÓDULO 16
RIESGOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES Y DE LOS PAGOS DIFERIDOS

MÓDULO 17
FINANZAS OPERATIVAS

MÓDULO 18
LA GESTIÓN DEL PERÍODO MEDIO DE COBROS (PMC) COMO OBJETIVO ESTRATÉGICO

MÓDULO 19
EL CREDIT MANAGEMENT: SUS FUNCIONES Y COMPETENCIAS

MÓDULO 20
ESTRATEGIAS DE RIESGOS Y POLÍTICAS DE CRÉDITO

MÓDULO 21
OTORGAMIENTOS DE CRÉDITOS COMERCIALES EN EL B2B

MÓDULO 22
EL CRÉDITO NECESARIO Y EL LÍMITE DE CRÉDITO

MÓDULO 23
ACCIONES PREVIAS AL INICIO DE LA GESTIÓN DE COBRO DE IMPAGADOS

MÓDULO 24
CÓMO RECONOCER LOS DISTINTOS TIPOS DE DEUDOR Y NEGOCIAR EL COBRO

MÓDULO 25
LAS ESTRATEGIAS EVASIVAS DE LOS MOROSOS Y CÓMO ENFRENTARSE A ELLAS

MÓDULO 26
EL ARGUMENTARIO EN LA RECLAMACIÓN DE IMPAGADOS Y CÓMO NEGOCIAR ACUERDOS DE PAGO EXTRAJUDICIALES

MÓDULO 27
LOS ESTILOS EN NEGOCIACIÓN DE COBRO, LOS DISTINTOS TIPOS DE NEGOCIADORES Y ASPECTOS ACTITUDINALES

CURRICULUM VITAE

Resumido de los profesores



ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ

CREADOR DEL PARADIGMA DE LA COBRANZA MODERNA.
Experto Latinoamericano en Recobros y Negociación.
Licenciado en el área de las Relaciones Internacionales con postgrado en Derecho y Política Internacional de la Universidad Central de Venezuela.
Negociación del PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD.
Cuenta con más de 31 años de experiencia en el dinámico mundo del recobro de impagados.
Ha desempeñado importantes cargos en departamentos de crédito y cobranzas en destacadas empresas multinacionales como Dun & Bradstreet Information Services, Unisys y Anixter Venezuela.
Actualmente, tiene a su cargo la Dirección Ejecutiva (CEO) de ROSAS & NASH en República Dominicana.



PERE BRACHFIELD

CREADOR DE LA MOROSOLOGÍA
nueva disciplina de las ciencias empresariales que estudia el fenómeno de la morosidad y busca fórmulas para combatirla
Abogado colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona
Miembro asociado del Colegio Oficial de Economistas de Cataluña
Graduado en derecho y Máster Universitario en el Ejercicio de la Abogacía por la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA
Graduado en comunicación de las organizaciones por la UNIVERSIDAD DE BARCELONA, graduado en RRPP por la Escuela Superior de RRPP de la Universidad de Barcelona
Título de Postgrado en Experto en gestión extrajudicial de cobro de impagados por la UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA.



SUBVENCIÓN Y FINANCIAMIENTO DISPONIBLE

Precio	1.500,00	USD
	1.350,00	€

CONTACTOS EUROPA

CORREO:
cristina@perebrachfield.com

PÁGINA WEB:
www.perebrachfield.com

TELÉFONOS:
+34 698 95 19 65 (Whatsapp)
+34 93 296 96 61 (Despacho)

CONTACTOS LATAM

CORREO:
ngutierrez@rosasnash.com

PÁGINA WEB:
www.rosasnash.com

TELÉFONOS:
+1 809 488 2404 (Whatsapp)
+1 829 619 1399 (Oficina)

Asociación de Gerentes de Crédito

Rosas & Nash

BRACHFIELD
CREDIT & RISK CONSULTANTS