

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN CRÉDITOS Y COBRANZAS

OBJETIVOS:

- Aplicar las técnicas modernas de evaluación de riesgos en el crédito minimizando el incremento de cartera pesada.
- Emplear técnicas de detección de documentos falsos en la educación de información proporcionada.
- Diseñar estrategias de recuperación en la etapa administrativa, utilizando técnicas de negociación según el tramo de antigüedad de deuda.
- Utilizar procedimientos de cobranza judicial en la aplicación de dispositivos legales vigentes dentro del marco legal de los derechos y obligaciones del acreedor y deudor respectivamente.

DIRIGIDO A:

- Profesionales y ejecutivos responsables del área, Jefes de las áreas de créditos y de cobranzas, cobradores y asistentes de la empresa que se interesen por mejorar su selección de sujetos de crédito y su efectividad en las cobranzas.

DURACIÓN:

- 60 horas

TEMARIO:

MÓDULO 1:

EL CRÉDITO

- Importancia del crédito en la economía
- ¿Cómo diseño un procedimiento de créditos para mi negocio?
- ¿Qué métodos utilizo para calificar como sujetos de crédito a mis clientes?
- Diseño de la política de créditos
- Evaluación del crédito comercial
- ¿Otros factores importantes en la decisión del crédito?

MÓDULO 2:

GARANTÍAS: ELEMENTO ACCESORIO A LA DECISIÓN DE CRÉDITO

- Tipo de garantías
- ¿Cómo ubicar garantías disponibles no comprometidas?
- Nueva ley de garantías mobiliarias
- Aspectos para formalizar el crédito



MÓDULO 3:

DETECCIÓN DE DOCUMENTOS FALSOS, PREVENCIÓN DEL FRAUDE EN EL CREDITO

- ¿Cómo visualizar documentos auténticos?
- Verificación de las firmas
- Validez de las firmas : Fraude Documentario
- Procedimiento para la detección de fraudes
- Prevención y control antes de la aprobación
- Practica Documentaria - Signatural con Documentos Crediticios

MÓDULO 4:

GESTIÓN DE RECUPERACION DE COBRANZAS

- El Cobrador y el Gestor
- Condiciones para el Éxito en la Gestión
- La Política de Cobranzas
- Costo financiero de deudas vencidas no cobradas
- Procedimiento de medios escritos en la cobranza
- Procedimiento del medio telefónico en la cobranza
- El Cobrador como medio de Cobranza Presencial
- El uso de medios alternativos. de resolución de conflictos en la cobranza
- Importancia de la negociación en la Gestión de Cobranzas

MÓDULO 5:

ASPECTOS LEGALES DE LA RECUPERACIÓN DE DEUDAS

- Tipos de Proceso según Documentos
 - Proceso Ejecutivo
 - Proceso Abreviado
- Medidas Cautelares
- El Embargo: Clases
- Uso de los Títulos – Valores en Transacciones
- ¿Conviene Negociar antes del proceso?
- Conciliación Extrajudicial – Ley 26872
 - Alcances, Obligatoriedad, Proceso
- Casos Prácticos desde Inicio de Demanda hasta Sentencia

INVERSIÓN:

CONTADO

- Asociado S/ 900
- No asociado S/ 1, 200

FINANCIAMIENTO

- Asociado Cuota Inicial S/ 245 + 3 Cuotas mensuales de S/ 245
- No asociado Cuota Inicial S/ 330 + 3 Cuotas mensuales de S/ 330



PREGUNTAR POR NUESTROS DESCUENTOS VIGENTES: (Modalidad virtual)

❖ Cabe indicar que el inicio de los diplomados dependerá del número de inscritos.

CUENTAS BANCARIAS CCL:

BANCO	CUENTAS BANCARIAS SOLES	CODIGOS INTERBANCARIOS
BBVA BANCO CONTINENTAL	0011-0130-0100003020	011-130-000100003020-23
BCP	193-1943271-0-99	002-193001943271099-14
INTERBANK	005-0000007180	003-005-000000007180-63
SCOTIABANK	000-2019361	009-034-000002019361-01



INFORMES E INSCRIPCIONES:
Teléfonos: 219 1515 / 219 1616
E-mail: jhuanasca@camaralima.org.pe

Contamos con una
» BOLSA DE TRABAJO «