



DOCTOR OLÓRIZ 2, 1ºA
GRANADA 18012
tel. 900 44 22 44
fax 900 10 17 99
email info@grupo2000.es
web www.grupo2000.es



GESTIÓN DE MOROSIDAD: RECUPERACIÓN Y PREVENCIÓN

Modalidad: Distancia



IC-3934

Duración: 80 horas

OBJETIVOS:

- Servir de ayuda a las pequeñas y medianas empresas respecto a los medios a emplear y a la solución de los conflictos surgidos por los pagos.
- Pretender que el profesional conozca de antemano las dificultades y riesgos que conlleva el conceder créditos a sus clientes, y poner en práctica las herramientas y mecanismos de que dispone para poder prevenir y recuperar ese crédito.
- Conocer las nuevas modificaciones que entró en vigor el 7 de julio de 2010 mediante la Ley 15/2010 de 5 de julio, de modificación de la Ley 3/2004 de 20 de diciembre por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales.

CONTENIDOS:

Módulo I: Los problemas de la morosidad

El crédito y la morosidad

La morosidad. El departamento de crédito o equipo de cobros. El crédito empresarial. Impagos internacionales.

Módulo II: La gestión de cobros amistoso o extrajudicial

Las técnicas de negociación en general

Cuestiones previas. Metodología de la negociación. El MAPAN. ¿Cómo tratar a un negociador difícil?

Gestión de cobros: información, reclamación y negociación

Gestión de cobros. La correspondencia. La llamada telefónica. La visita personal. La negociación en la gestión de cobros. El cobro parcial.

Módulo III: Medidas para asegurar el cobro

La solvencia para la concesión del crédito

La solvencia. La información de solvencia desde diversas fuentes. Análisis de solvencia.

La documentación básica mercantil

Documentar las operaciones mercantiles. Modelos de contratos mercantiles.

Medios de pago

Análisis previo. Medios de pagos cambiarios. Medios de pago privados. Medios de pago públicos.

Garantías de cobro

La fianza. Crédito y caución. Contrato de factoring. El confirming. Hipoteca y prenda (Código Civil). Ideas para combatir la morosidad

Módulo IV: La acción judicial: reclamación, cobro y concurso

La reclamación judicial: reclamación, cobro y concurso

Actos prejudiciales. La vía judicial. La conciliación. El juicio ordinario. El juicio verbal. Juicio cambiario. Juicio monitorio. El arbitraje Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de arbitraje. El juicio ejecutivo. El cobro judicial. El procedimiento concursal.

Reclamación del IVA en los impagos

Artículo 8o LIVA. La factura rectificativa. Información a la agencia tributaria. La recuperación del IVA en los procesos concursales. Recuperación del IVA sin procedimiento concursal. Modelos.

CONTENIDO CD:

- Normativa aplicable
- Ejercicios prácticos resueltos

Nota: Esta nueva edición ha sido ampliada con contenidos formativos en base a la norma que entró en vigor el 7 de julio de 2010 mediante la Ley 15/2010, de 5 de julio, de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales. En ella podrá encontrar nuevas sugerencias en las negociaciones y en la gestión de la morosidad, nuevos medios en la gestión amistosa, cambios en la Ley de arbitraje, cambios en la reclamación judicial, etc.

En definitiva, este curso ha aumentado tanto en páginas (aprox. 90), como en calidad.