LA GESTIONE DEI CREDITI

2022

Milano, 7-8 Febbraio
Milano, 2-3 Maggio
Milano, 24-25 Ottobre

IN PRESENZA O LIVE STREAMING

PARTECIPANTI

Personale amministrativo generico, addetti al recupero interni, phone collector, CFO senior e junior, assistant e credit manager, segreterie, direzioni commerciali.

La felicità è come gli occhiali che si cercano mentre li si ha sul naso

GILBERT CESBRON

PROGRAMMA

Introduzione
- Di cosa stiamo parlando
- Che cos'è il recupero crediti
- Necessità del recupero crediti
- Obiettivo del corso
- La preparazione ad affrontare il problema
- Il tempo

Metodo
- Raccolta dati
- Preparazione
- Strumenti
- Il risultato finale
- Il controllo
- La gestione delle criticità

Tecnica
- Approccio globale al recupero
- Approccio mirato al cliente
- L'imparzialità
- La ripetizione e la progressività
- Il cliente ingestibile e i casi gravi

Gerarchia
- La necessità delle gerarchie
- Come impostare le gerarchie
- I livelli decisionali
- I commerciali

Strumenti
- La prevenzione
- La procedura
- La modulistica aziendale
- Un buon software
- Le fasi successive
- Il D.S.O. (Days of Sales Outstanding)
- Gli strumenti di lettura

Le fasi conclusive
- Ogni cliente deve essere ben inquadrato
- L'archiviazione e la tenuta dei documenti
- La non aggressività postuma
- Conclusione

Focus fatturazione elettronica
- Le maggiori attività di tutela
- L'impatto sul modus operandi
- Suggerimenti di clausole contrattuali

Focus covid-19 (e gestione eventi disruptive)
- I nuovi rischi
- Come prevenire
- Come gestire questi problemi

Gli aspetti culturali dei pagamenti
- È ancora necessario utilizzare la leva dei pagamenti a livello commerciale?
- Come Amazon (e gli altri) hanno cambiato le percezioni nel b2c (e b2b)
- Il diverso approccio delle start-up, dei giovani, e degli stranieri al pagamento delle forniture

Le criptovalute e le nuove frontiere dei pagamenti alle aziende
- Si possono accettare in pagamento?
- Cosa comporta accettarle
- Principali problematiche

OBIETTIVI

Fornire strumenti concreti su tutte le attività utili all'azienda per prevenire, gestire e affrontare le situazioni di rischiosità dei propri crediti commerciali. Il programma si sviluppa passando da una consapevolezza creditizia fino ad adottare delle soluzioni di tutela. Caratteristica essenziale di questo corso è preparare i partecipanti a una rapida operatività permettendo di adottare da subito nella propria realtà aziendale le soluzioni pratiche suggerite e di avere riscontri concreti immediati.
Il credito correttamente gestito e non subìto, rappresenta per l'azienda una risorsa strategica propedeutica allo sviluppo commerciale.

2 GIORNI

ISCRIZIONI

SINGOLA € 1.315 (+IVA)
per l'iscrizione di un partecipante

MULTIPLA -15% a persona per:
2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi
a diversi corsi a catalogo

COME

+39 02 38010666
scuoladipaloalto.it
informazioni@scuoladipaloalto.it