

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN
ESTRATÉGICA DEL CRÉDITO
Y LA COBRANZA
EN LÍNEA
(96 horas)

Objetivo:

- Comprender la importancia del crédito en el desempeño financiero de la empresa, así como las estrategias que favorecen la eficiencia y seguridad en la administración del crédito y la cobranza.

Dirigido a:

- Gerentes, administradores, empresarios, contadores, abogados que se encargan de recuperar las cuentas por cobrar generadas por las ventas de los productos y/o servicios de la empresa.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital con validez curricular y tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.
 - Constancia DC-3 por la STPS
 - Insignia digital de tu programa para compartir en tus redes sociales

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Conocer el papel de la función de crédito y cobranza en la empresa.



Comprender las características de una política de crédito.



Idear estrategias de prevención y recuperación de cartera vencida.



BLOQUES DE APRENDIZAJE



BLOQUES DE APRENDIZAJE

Generalidades de la importancia del crédito en la actividad comercial de la empresa

1. La empresa y su entorno
2. La importancia del otorgamiento de crédito a los clientes
 - a. Definición e importancia
3. El departamento de crédito y cobranza en las empresas
4. La información financiera y el crédito comercial (impacto del otorgamiento de crédito en los estados financieros, saldos y estimación de cuentas incobrables)
5. Elementos del crédito (línea de crédito, monto, plazo, garantías, etc.)
 - a. Las 5 Cs
6. El riesgo y el otorgamiento de créditos comerciales
7. Políticas de crédito y su impacto en otras políticas del negocio
 - a. Establecimiento de políticas:
Solicitudes. Contratos, garantías
 - b. Control de la aplicación de políticas
 - c. Difusión de la política a
departamentos involucrados
8. Etapas que integran el proceso crediticio de una empresa

El departamento de crédito y cobranza y el proceso de otorgamiento de crédito

1. Organización del departamento de crédito y cobranza
2. Perfil y características del ejecutivo de cobranza exitoso
3. Medios de cobranza efectivos
4. Comunicación con el cliente y técnicas de negociación
5. Evaluación integral del área de crédito y cobranza
6. Investigación para el otorgamiento del crédito
 - a. La solicitud de crédito
 - b. Información del solicitante
 - c. Entrevistas, referencias y verificación de información
 - d. Identificación del cliente o usuario
 - e. Enfoque de riesgo
 - f. Fuentes de información
 - g. Buró de Crédito
 - h. Estados de cuenta bancarios
7. Garantías al otorgar el crédito
8. Títulos de Crédito:
 - a. Letra de cambio
 - b. Pagaré
 - c. Cheque
9. Otras garantías
 - a. Aval
 - b. Fianza
10. Prenda
11. Garantía inmobiliaria
12. Contratos
 - a. Obligatoriedad legal
13. Diferencia entre contrato y convenio

Análisis financiero en el otorgamiento del crédito

1. Decisiones de negocios relacionadas con el otorgamiento de créditos
2. Los estados financieros y el efecto del otorgamiento de crédito:
 - a. Balance General
 - b. Estado de Resultados
 - c. Razones financieras que impacta el otorgamiento de crédito
 - d. Flujo de operación y flujo de efectivo
 - e. Reporte interno de antigüedad de saldos
 - f. Porcentajes de cartera vencida
 - g. Costo financiero
3. El ámbito fiscal y el otorgamiento del crédito
4. Información cualitativa
5. Modelos paramétricos

El proceso de evaluación para el otorgamiento de crédito

1. Información indispensable en una solicitud de crédito
2. Documentación del cliente, requerida para evaluar una solicitud de crédito y su uso en el estudio de crédito
3. Investigación del solicitante de crédito
4. Reportes de desempeño crediticio del cliente
5. Técnicas de análisis de crédito
6. Otorgamiento de créditos basados en la identificación de los riesgos crediticios

Administración de la cobranza, la formalización del crédito comercial, garantías y recuperación de la cobranza

1. Implementación de políticas necesarias para una cobranza exitosa
2. Sistemas de control de la cartera
3. Reportes para efficientar el proceso de cobranza
4. Manual de políticas de cobranza
5. Diferentes formas de cobro y medidas de control
 - a. Cartera administrativa
 - b. Recuperación judicial
 - c. Recuperación extrajudicial
6. Segmentación de la cartera
7. El proceso de cobranza acorde con la segmentación de la cartera
8. El contrato de apertura de crédito en cuenta corriente y sus principales cláusulas
9. Garantías reales y personales
10. Estrategias para evitar cartera vencida
11. Procedimientos para recuperar cartera vencida dependiendo de la manera en que se formalizó
12. Negociación
13. Alternativas de financiamiento y reestructuración
14. Agencias de cobranza, ¿es recomendable recurrir a ellas?
15. Seguimiento de la cartera de crédito
16. Detección de desviaciones en la aplicación del crédito
17. Entrevistas personalizadas
18. Técnicas de recuperación de cartera
19. Dación en pago
20. Adjudicación
21. Aspectos fiscales

Estrategias para mi cobranza efectiva

1. Estrategias para una cobranza efectiva
2. Segmentación de clientes
3. Relaciones con tus clientes:
 - a. Políticas motivadoras
 - b. Opciones en las alternativas de pago
4. Uso de la tecnología
 - a. Herramientas tecnológicas recomendadas
 - b. Facilidades de pago
5. Alternativas de operación
 - a. Factoraje
 - b. Descuento de documentos
6. Establece medidas de desempeño, los famosos “KPI de gestión de cobranza”, analiza los resultados y toma decisiones informadas.
 - a. Plazos de cobranza
 - b. Cuota de recuperación de la cartera
 - c. Clasifica a tus clientes por su grado de cumplimiento y volumen de compra
 - d. Controla la antigüedad de saldos por cliente
7. Implementa el plan de acción
8. Medidas de control interno recomendadas

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx