

GESTIÓN DE MOROSIDAD: RECUPERACIÓN PREVENCIÓN

Código: 3934

Estos **Cursos** están compuestos por un pack de formación ideados para desarrollar **Formación Continua** en las modalidades “**a distancia**” y/u “**on line**”. Los contenidos de nuestros cursos, ajustados a los certificados de Profesionalidad, dan cobertura a un gran número de cualificaciones profesionales. Cada pack de formación se compone de: manual ó temario del alumno, cuaderno de anotaciones, prueba de evaluación y cuestionario de calidad y en su caso CD o DVD o claves para el acceso al aula virtual basada en la plataforma libre más conocida Moodle. Ofrecemos un servicio especializado de tutorías en las modalidades “**a distancia**” y “**on-line**”, por el que más de 100 profesionales cualificados gestionarán su curso formativo, tanto a nivel administrativo y docente, encargándose de:

1. **Tutor personal** por alumno.
2. **Gestión del envío** del temario o manual formativo.
3. **Seguimiento permanente del aprendizaje.**
4. **Resolución de dudas.**
5. Emisión de un **diploma acreditativo.**

➤ **Modalidad: Distancia.**

➤ **Duración: Tipo A - de 76 a 85 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 recobros. 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 80 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.