

A/R Management

La Nueva Visión de los Negocios

A/R MANAGEMENT – LA NUEVA VISIÓN DE LOS NEGOCIOS

FICHA TÉCNICA:

DURACIÓN: 6 HORAS

DIRIGIDO A: DIRECTORES GENERALES, ENCARGADOS DE PUESTOS CLAVE EN LA EMPRESA COMO FINANZAS, TESORERÍA, COMERCIAL, Y DIRECTIVOS EN GENERAL DE EMPRESAS COMERCIALES, INDUSTRIALES O DE SERVICIOS.

SECTOR: CRÉDITO AL COMERCIAL -

A/R Management

La Nueva Visión de los Negocios

PRESENTACIÓN

Seminario orientado a Directores, Empresarios y Presidentes de Empresas

La visión empresarial por lo general está enfocada en los resultados y estos se miden a través de la eficiencia y el crecimiento de las utilidades.

Existen diversas formas de generar valor en la empresa, las estrategias normalmente se enfocan a Maximizar las Ventas, Disminuir los Costos y Eficientar los Procesos.

Existe sin embargo un área enorme de oportunidad en las empresas y se encuentra precisamente en el manejo de las cuentas por cobrar, uno de los activos más grandes y el más incomprendido.

Sin pensarlo la gerencia general de una organización limita el enorme potencial de maximización de rendimientos al enfocar la labor de cuentas por cobrar con el enfoque de contención de riesgo utilizando indicadores obsoletos desde los años 50 como los días cartera (DSO) y el % de cartera vencida generando así una fuerte presión en esta área que se traduce en fricciones con los clientes, contención de las ventas y pérdidas ocultas.

Profit System es una nueva tendencia profesional que se orienta precisamente a transformar el departamento de cuentas por cobrar en un generador de valor para la empresa a partir de la incorporación de elementos de Management, Ventas, Servicio al Cliente y Procesos de mejora continua.

El Profit System es considerado la última revolución de esta área que durante años ha sido malentendida y poco aprovechada como el centro generador de utilidades de la empresa.

A/R Management

La Nueva Visión de los Negocios

OBJETIVOS

- Analizar la importancia de la apertura a las nuevas ideas a fin de mejorar y/o incrementar los recursos y conocimientos para generar una nueva visión de ver y hacer las cosas, revisando paradigmas existentes y **generando nuevos enfoques**
- Conocer y entender como el entorno de los negocios actual afecta a los procesos internos de la empresa y la manera en que dicha afectación se concentra de manera directa en el área de manejo de cuentas por cobrar.
- Contribuir a mejorar la **Eficiencia** e incrementar la **Rentabilidad** al estandarizar una metodología clara en el proceso de investigación, análisis, cálculo de líneas de crédito y relaciones sanas con los clientes obteniendo el máximo potencial en la relación de negocios con cada cliente.



A/R Management

La Nueva Visión de los Negocios

CONTENIDO

- UNA FORMA RENTABLE DE COMPRENDER EL CRÉDITO
- INDICADORES DE TIEMPO REAL PARA MEDIR MEJOR EL DESEMPEÑO DE LAS CUENTAS POR COBRAR
- LOS CÓMOS ESPECÍFICOS
- EL CRÉDITO COMO GENERADOR DE VENTAS
- LA RELACIÓN DEL CRÉDITO CON OPERACIONES, FINANZAS Y MARKETING
- CON FOCO EN LA RENTABILIDAD NO EN EL RIESGO
- ELEMENTOS CLAVE Y LAS METAS PARA CADA UNO
- RONALD COASE Y LAS FRICCIONES QUE LIMITAN EL DESARROLLO
- EL COSTO DE LAS OPORTUNIDADES PERDIDAS
- LA PERSONA ADECUADA PARA EL TRABAJO