



ESTRATEGIAS PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO BASADAS EN PROFIT SYSTEM

FICHA TÉCNICA:

DURACIÓN: 16 HORAS

DIRIGIDO A: PERSONAL GERENCIAL Y OPERATIVO DEL ÁREA DE CRÉDITO Y COBRANZA DE EMPRESAS COMERCIALES, INDUSTRIALES O DE SERVICIOS.

SECTOR: CRÉDITO AL COMERCIAL -



PRESENTACIÓN

El objetivo primordial del crédito es el de generar utilidades, entonces debemos asumir también este enfoque al generar nuevas ventas por este medio.

PROFIT SYSTEM es un nuevo enfoque y una tendencia profesional en crecimiento 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 del área de crédito, que durante años no ha sido enfocada y aprovechada como el centro generador de utilidades de la empresa.



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 las bases sobre las que se debe fundamentar el otorgamiento de crédito a partir de la generación de **oportunidades de desarrollo conjunto con los clientes.**
- Contribuir a mejorar la **Eficiencia** al estandarizar una metodología clara en el proceso de investigación, análisis y cálculo de líneas de crédito óptimas para cada cliente.





CONTENIDO

PROFIT SYSTEM: UNA NUEVA MANERA DE COMPRENDER EL CREDITO

- UNA NUEVA COMPRENSION DEL CREDITO Y LA COBRANZA.
- LAS CINCO P'S ORGANIZACIONALES.
- LA REVOLUCION DE LOS DIAS CARTERA.
- DE LA COBRANZA AL A/R MANAGEMENT.
- MODELO DE EFICIENCIA BASADO EN PROFIT SYSTEM.

MAXIMIZAR LAS VENTAS

- VALOR DEL NEGOCIO VS PROBABILIDAD DE PÉRDIDA.
- ADIOS A LA SOLICITUD DE CRÉDITO.
- DE LÍMITES A LÍNEAS DE CRÉDITO.

MINIMIZAR LOS RIESGOS

- PREVENCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN
- LA PERSPECTIVA DEL RIESGO
- FUENTES DE INFORMACIÓN DE CRÉDITO
- PROCESO DE INVESTIGACIÓN DEL CRÉDITO

ANÁLISIS FINANCIERO

- LOS ESTADOS FINANCIEROS
- BALANCE Y ESTADO DE RESULTADOS
- INTERPRETACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS
- ANÁLISIS DE TENDENCIAS

COMPRANDO Y PAGANDO – LA VENTA MAS RENTABLE

- ANÁLISIS DE CRÉDITO
- CÁLCULO DEL POTENCIAL DE COMPRA
- CAMBIO – LA SEXTA “C” DEL CRÉDITO
- EL CÁLCULO DE LA LÍNEA DE CRÉDITO
- LA BIENVENIDA A UN NUEVO SOCIO