



CREDIT
MANAGEMENT
BUSINESS
SCHOOL

MÁSTER PROFESIONAL

EN CRÉDITOS, RIESGOS Y RECOBRO
DE IMPAGADOS

RECONOCIDO POR :

LA ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA EDUCACIÓN CIENCIA Y CULTURA (UNESCO) COMO PROGRAMA RECTOR MUNDIAL EN MATERIA DE CRÉDITO Y COBRANZAS.



Organización de las Naciones Unidas
para la Educación, La Ciencia y la Cultura

DURACIÓN DE : 125 HORAS | 14 SEMANAS

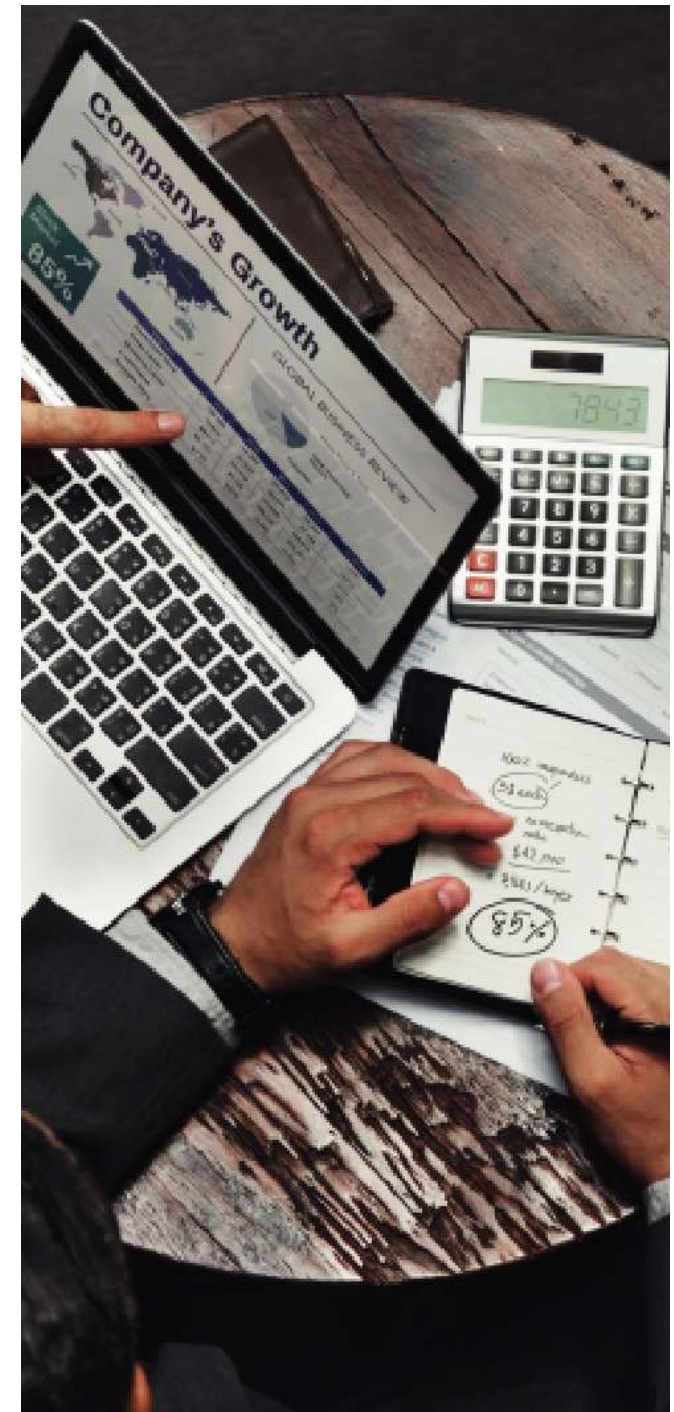
OBJETIVOS

Generales y específicos

El Máster Profesional en Créditos, Riesgos y Recobro de Impagados, avalado por CREDIT MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL® y certificado por la ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA EDUCACIÓN, CIENCIA Y CULTURA (UNESCO) como PROGRAMA RECTOR MUNDIAL EN CRÉDITO Y COBRANZA, tiene como objetivo primordial desarrollar todas las habilidades ejecutivas en la administración de créditos, riesgos y en la gestión y negociación de cuentas por cobrar haciendo uso de las herramientas más avanzadas en el área.

AL FINALIZAR EL MÁSTER PROFESIONAL LOS PARTICIPANTES LOGRARÁN:

- 1 Otorgar buenos créditos comerciales y ejecutar las funciones de control del riesgo de crédito para evitar a los clientes morosos e insolventes.
- 2 Aplicar procedimientos preventivos para reducir el riesgo de crédito de clientes cuando se conceden aplazamientos de pago.
- 3 Dominar las técnicas más eficaces del credit management para la prevención de retrasos (impagados), análisis de nuevos clientes, y seguimiento de los riesgos vivos.
- 4 Controlar la evolución de los saldos de cuentas por cobrar, detectar situaciones anómalas, evitar la morosidad de los clientes y tomar decisiones para prevenir posibles retrasos (impagados).
- 5 Optimizar el Período Medio de Cobros (PMC) para acortar el Período Medio de Maduración Económico y los procedimientos más efectivos para reducir el PMC mediante un mecanismo adecuado de cobro a clientes y tomar decisiones para prevenir posibles retrasos (impagados).
- 6 Desarrollar todas las competencias claves requeridas en la dirección y conducción del departamento de crédito y cobranza.
- 7 Potenciar estrategias de negocios para empresas de recuperación de deudas.
- 8 Fomentar una experiencia superior en los servicios de recobro de impagados.
- 9 Aplicar las más avanzadas técnicas en negociación y recobro de impagados.



DIRIGIDO A:

CEO, CFO, Directores de Administración, Directores Financieros, Tesoreros, Credit Manager, Collection Manager, Gerentes de Crédito y Cobranza, Ejecutivos de Crédito, Responsables de gestión de impagados, Agencias de Recobro, Call's Centers, Aseguradoras, Bancos e Instituciones Financieras y Bufetes de Abogados.

CERTIFICACIÓN

Diploma Internacional avalado por CREDIT MANAGEMENT BUSINESS SCHOOL® como MÁSTER PROFESIONAL EN CRÉDITOS, RIESGOS Y RECOBRO DE IMPAGADOS.

METODOLOGÍA de estudio

El máster profesional se desarrolla bajo la modalidad online mediante videoconferencia interactiva desde nuestras Aulas Virtuales ubicadas en Barcelona, España y Santo Domingo, República Dominicana que permiten la comunicación bidireccional con los docentes.

Asimismo, todas las clases que se imparten en directo son grabadas para que los estudiantes las puedan volver a ver cuando quieran.

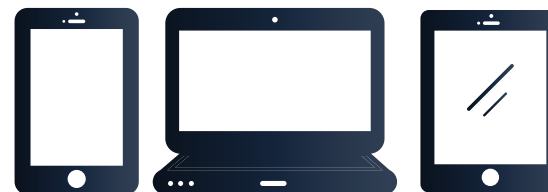
Desde nuestra propia Plataforma de Formación Online los asistentes participan en las jornadas de formación, descargan los materiales de estudio, así como, lecturas complementarias de reconocidos autores que permitan profundizar el conocimiento y promover debates productivos durante el desarrollo de las actividades.

Durante las sesiones se comparten ejemplos prácticos extraídos del día a día y se realizan evaluaciones, análisis de casos y talleres prácticos sobre los temas discutidos.

PLATAFORMA On line



Aula Virtual. Clases Online "EN VIVO"
Vía Streaming 100% Interactiva.



CONTENIDO programático

MÓDULO 1

DESARROLLANDO TU POTENCIAL.

MÓDULO 2

INDICADORES, RATIOS Y KPI PARA LA ADMINISTRACIÓN DE CRÉDITOS Y COBROS.

MÓDULO 3

RIESGOS DE LAS OPERACIONES COMERCIALES Y DE LOS PAGOS DIFERIDOS.

MÓDULO 4

FINANZAS OPERATIVAS.

MÓDULO 5

LA GESTIÓN DEL PERÍODO MEDIO DE COBROS (PMC) COMO OBJETIVO ESTRATÉGICO.

MÓDULO 6

EL CREDIT MANAGEMENT: SUS FUNCIONES Y COMPETENCIAS.

MÓDULO 7

ESTRATEGIAS DE RIESGOS Y POLÍTICAS DE CRÉDITO.

MÓDULO 8

OTORGAMIENTOS DE CRÉDITOS COMERCIALES EN EL B2B.

MÓDULO 9

EL CRÉDITO NECESARIO Y EL LÍMITE DE CRÉDITO.

MÓDULO 10

ACCIONES PREVIAS AL INICIO DE LA GESTIÓN DE COBRO DE IMPAGADOS.

MÓDULO 11

CÓMO RECONOCER LOS DISTINTOS TIPOS DE DEUDOR Y NEGOCIAR EL COBRO.

MÓDULO 12

LAS ESTRATEGIAS EVASIVAS DE LOS MOROSOS Y CÓMO ENFRENTARSE A ELLAS.

MÓDULO 13

EL ARGUMENTARIO EN LA RECLAMACIÓN DE IMPAGADOS Y CÓMO NEGOCIAR ACUERDOS DE PAGO EXTRAJUDICIALES.

MÓDULO 14

LOS ESTILOS EN NEGOCIACIÓN DE COBRO, LOS DISTINTOS TIPOS DE NEGOCIADORES Y ASPECTOS ACTITUDINALES.

MÓDULO 15

LIDERAZGO EJECUTIVO.

MÓDULO 16

INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA GERENTES.

MÓDULO 17

COMUNICACIÓN PARA LÍDERES.

MÓDULO 18

DIRECCIÓN DE EQUIPOS.

MÓDULO 19

CHANGE MANAGEMENT.

MÓDULO 20

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA.

MÓDULO 21

EXPERIENCIA SUPERIOR EN SERVICIOS DE RECUPERACIÓN DE DEUDAS.

MÓDULO 22

ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS DE RECOBRO.

MÓDULO 23

NEGOCIACIONES Y RECOBROS DISTRIBUTIVOS.

MÓDULO 24

NEGOCIACIONES Y RECOBROS INTEGRATIVOS.

MÓDULO 25

NEGOCIACIONES Y RECOBROS DISGREGATIVOS

MÓDULO 26

NEGOCIACIONES Y RECOBROS TRIDIMENSIONALES.

MÓDULO 27

NEURO NEGOCIACIÓN Y NEURO COBRANZAS.

CURRICULUM VITAE

Resumido de los profesores

ENRIQUE ROSAS GONZÁLEZ



CREADOR DEL PARADIGMA DE LA COBRANZA MODERNA.

Experto Latinoamericano en Recobros y Negociación.

Licenciado en el área de las Relaciones Internacionales con postgrado en Derecho y Política Internacional de la Universidad Central de Venezuela.

Negociación del **PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DE HARVARD.**

Cuenta con más de 31 años de experiencia en el dinámico mundo del recobro de impagados.

Ha desempeñado importantes cargos en departamentos de crédito y cobranzas en destacadas empresas multinacionales como Dun & Bradstreet Information Services, Unisys y Anixter Venezuela.

Actualmente, tiene a su cargo la Dirección Ejecutiva (CEO) de **ROSAS & NASH** en República Dominicana.

PERE BRACHFIELD



CREADOR DE LA MOROSOLOGÍA, una nueva disciplina de las ciencias empresariales que estudia el fenómeno de la morosidad y busca fórmulas para combatirla.

Abogado colegiado en el Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona. Miembro asociado del Colegio Oficial de Economistas de Cataluña. Graduado en derecho y Máster Universitario en el Ejercicio de la Abogacía por la **UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LA RIOJA.**

Graduado en comunicación de las organizaciones por la **UNIVERSIDAD DE BARCELONA**, graduado en RRPP por la Escuela Superior de RRPP de la Universidad de Barcelona.

Título de Postgrado en Experto en gestión extrajudicial de cobro de impagados por la **UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA.**

Actualmente desempeña el cargo de CEO en **BRACHFIELD CREDIT AND RISK CONSULTANTS.**



DESCUENTOS IMPORTANTES EN FUNCIÓN DE LA FORMA DE PAGO

Precio | 1.500,00 | **USD**
| 1.290,00 | **€**



CONTACTO

Celular : +1 809 488 2404 (Whatsapp) | Correo : ngutierrez@rosasnash.com | cristina@perebrachfield.com |
Página web: www.rosasnash.com | www.perebrachfield.com