

JORNADA ABIERTA

“Los Secretos de la gestión del Riesgo de Clientes”

Jueves 23 de Junio de 2011

Presentación

Una venta siempre es un REGALO mientras no se ha cobrado, por lo que protocolizar el RIESGO con los clientes es vital para el desarrollo de las empresas.

Mediante esta jornada, se pretenden establecer pautas que ayuden a gestionar el riesgo de los clientes: protocolizando la gestión de cobro, realizando especial énfasis en la calidad documental de nuestras relaciones con los clientes, así como realizar el seguimiento del riesgo y la anticipación de medidas a tomar.

Objetivos:

- Sistematizar el análisis de los riesgos de clientes, y entender que un riesgo puede ser una oportunidad
- Gestionar activamente las demoras y la morosidad
- Conocer la gestión en la entrada de los riesgos, en su seguimiento, y en su cobro
- Ayudar a establecer procedimientos que defiendan a la empresa ante estas situaciones

Programa

1. Los IMPAGADOS, algunos conceptos olvidados
2. Los tres secretos de la gestión de cobros
3. El cobro perfecciona la venta
4. La declaración sustitutiva
5. ¿Qué es la Morosidad?
6. Externalizar los cobros
7. ¿Qué hago? ¡Ya tengo un impagado!
8. Algunos apuntes adicionales

Dirigido a

Empresarios, gerentes, directivos de PYMEs y futuros empresarios

Ponente:

Jesús Dublino

Dublino Asociados

Día, Hora y Lugar

Jueves 23 de Junio de 2011 de 16:30 a 20:00 h.

Salón de Actos CEEI Valencia