

Il Recupero Crediti: Tecniche, Problematiche, Soluzioni

02 GIORNI

OBIETTIVI

Stabilire una procedura flessibile di recupero crediti. Valutare, assegnare, bloccare il fido a clienti. Creare delle pressioni che convincano i clienti a pagare. Scrivere lettere di recupero crediti che diano risultati. Risolvere i problemi connessi con il recupero crediti, stabilire procedure e canali alternativi in grado di accelerare il flusso degli incassi; essere tempestivi nei solleciti di pagamento e nelle possibili azioni di recupero del credito ormai contenzioso.



“Certi libri costituiscono un tesoro, un fondamento; letti una volta, vi serviranno per il resto della vita”

EZRA POUND

PROGRAMMA

L'importanza del credito clienti nei risultati aziendali

- > Il sistema azienda/finanza
- > Incidenza su tesoreria, redditività, capacità di sviluppo
- > La sicurezza dell'impresa

Le forme di pagamento

- > I mezzi di pagamento
- > Rimesse dirette
- > Rimesse intermedie
- > Gli strumenti informatici
- > Aspetti contabili
- > Programmazione finanziaria

Aspetti pratici di sollecito e recupero crediti

- > Come gettare le basi per ottenere i massimi risultati nel recupero

Tipi di debitori

- > Come identificarli
- > Come recuperare più denaro scegliendo l'approccio più adatto al particolare tipo di debitore
- > Perché il cliente cessa di pagare
- > Obiezioni del cliente e come contrastarle

L'azione di recupero

- > Cosa vogliamo ottenere
- > Cosa dobbiamo fare
- > Come dobbiamo spiegarlo
- > Cosa dobbiamo evitare
- > Gli aspetti psicologici:
 - la rimozione
 - la negazione
 - la proiezione
 - lo spostamento

L'intervento di recupero

- > Come scegliere il metodo migliore secondo la tipologia del debitore
- > La visita
- > A mezzo telefono
- > A mezzo lettera

La visita

- > Come prepararla in relazione a:
 - l'ambiente
 - alle nostre aspettative
 - al nostro modo di operare

Il sollecito telefonico

- > Modello di consapevolezza in una azione di recupero
- > Come presentarsi
- > Cosa chiedere
- > Cosa evidenziare
- > Come chiudere la telefonata

Come scrivere lettere di sollecito efficaci

- > I dati indispensabili da includere in ogni lettera di sollecito

Il fido

- > Come assegnare il fido a clienti
- > Analisi di un criterio

Il recupero del credito in contenzioso

- > Costituzione in mora e solleciti di pagamento
- > Il titolo esecutivo come condizione del recupero
- > Decreto ingiuntivo

- > Il precetto:
 - su sentenza
 - su ordinanza
 - su cambiale
 - su assegno
- > Il pignoramento:
 - mobiliare
 - immobiliare
 - presso terzi
- > Istanza di vendita
- > L'assegnazione
- > La nuova legge fallimentare e le procedure concorsuali
- > La scelta della procedura più idonea in base alle notizie acquisite sul patrimonio del debitore e all'incidenza dei costi



PARTECIPANTI



Responsabili del servizio crediti, responsabili del servizio contabilità clienti, capi servizio amministrazione vendite.

EDIZIONI

2019

Milano, 14-15 Marzo


Milano, 30-31 Maggio

Milano, 9-10 Settembre

Milano, 18-19 Novembre


ISCRIZIONI

 **SINGOLA € 1.315 (+IVA)**
per l'iscrizione di un partecipante

 **MULTIPLA -15% a persona per:**

- 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso
- 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

COME ISCRIVERSI

 +39 02 38010666

 +39 02 38010871

 www.scuoladipaloalto.it

 informazioni@paloaltoscuola.it