FONDAMENTI DI CREDIT MANAGEMENT

Un itinerario completo attraverso le logiche, gli strumenti operativi e i processi chiave per la gestione del credito commerciale

Un percorso formativo per padroneggiare la gestione del rischio di credito e trasformarla in un valore strategico per l'azienda

Docente

Stefano Ciotti - Credit & Customer Manager

Quota di partecipazione

Soci ACMI: € 350 + iva.
Non Soci ACMI: € 550 + iva - inclusa iscrizione ACMI per l'anno 2027.

Sconto 10% per la seconda iscrizione della stessa azienda.
Sconto 20% per la terza iscrizione e successive della stessa azienda.

La quota comprende la documentazione didattica e il coffee break.

La partecipazione al corso dà diritto a 6 crediti formativi ai sensi della Legge 4/2013 e dalla prassi di riferimento UNI/PdR 44:2018.

Obiettivo del corso

Fornire le conoscenze basilari e fondamentali per svolgere un'efficace ed efficiente attività di credit management, perfettamente integrata e funzionale, dotando il partecipante di strumenti concreti e quotidiani (alcuni di nuovissima creazione) atti a raggiungere i target.
Si tratta di una vera e propria guida metodologica al ciclo del credito: dalla prevenzione del rischio alla gestione degli affidamenti, alle tecniche di incasso e sollecito. Un quadro operativo integrato con logiche di reporting e valutazione rischio/beneficio a supporto delle decisioni.

A chi si rivolge

Credit Manager - Credit Controller - Credit Collector - Responsabili Amministrativi area Finanza e Controllo - Responsabili gestione del credito e loro collaboratori

PROGRAMMA DEL CORSO

1. Gestione del credito

- ✓ Credit Manager: chi è, cosa fa e organigramma
- ✓ Credit Policy: creazione, manutenzione ed implementazione

2. Affidamento

- ✓ Classificazione dei clienti: suddivisione della clientela per cluster, perché farlo
- ✓ Classificazione delle modalità di pagamento e relativi impatti
- ✓ L'assegnazione del Credit Limit: modelli, costruzione e condivisione
- ✓ Il processo di rinnovo periodico degli affidamenti
- ✓ La protezione dal rischio di credito: garanzie ed altri strumenti (factoring, assicurazione, etc.)

3. Monitoraggio

- ✓ Vaglio degli ordini: gestione blocco/sblocco
- ✓ Gestione dei segnali di rischio dei clienti attivi e proattività sui clienti prospect
- ✓ Valutazione rischio/beneficio globale

4. Incassi

- ✓ Verifica e gestione delle contestazioni
- ✓ Compensazioni

5. Recupero stragiudiziale

- ✓ Solleciti di pagamento: tempi, modi, metodi e livelli di sollecito
- ✓ Supporto e raccolta di informazioni dalla forza vendite
- ✓ Diffide e atto di citazione
- ✓ Il recupero crediti in outsourcing

6. Reporting e strumenti a supporto

- ✓ DSO e altri KPI
- ✓ Ageing clienti