



acmi

D A L 1 9 7 4

L'ASSOCIAZIONE

CREDIT MANAGER

I T A L I A

Credit Management base

Credit Management base

Docente: Dott. Stefano Ciotti, Credit & Customer Manager

Prima data: 04 giugno 2026

Seconda data: 4 novembre 2026

NB: il programma del corso è lo stesso e viene proposto in due date diverse.

Costi e informazioni logistiche

Quota di partecipazione per Aderenti ACMI 350€ + iva

Quota di partecipazione per non Aderenti ACMI 550€ + iva compresa quota iscrizione ACMI 2026

Svolgimento: 9.30 alle ore 17.00 il corso si terrà in presenza presso la sede ACMI sita in Via Speronari 6 Milano o nella modalità on-line.

Sconto 10% dalla seconda iscrizione della stessa azienda

La quota comprende documentazione didattica in formato digitale.

La partecipazione al corso da diritto a 5 crediti formativi come previsto dalla legge 4/2013 e dalla prassi di riferimento UNI/PdR 44:2018

Credit Management base

Obiettivo del corso

Fornire le conoscenze basilari e fondamentali per svolgere una 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 concordati.

A chi si rivolge

Credit manager – Credit collector - Responsabili amministrativi area finanza e controllo – Responsabili gestione del credito e loro collaboratori.

Programma del corso

Gestione del credito

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

Affidamento

- Classificazione clienti: suddivisione della clientela per cluster, perché ?
- Classificazione 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 (factor, assicurazione, etc)

Monitoraggio

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

Incassi

- Verifica e gestione contestazioni
- Compensazioni

Recupero stragiudiziale

- Solleciti di pagamento : tempi, modi e metodi e Livelli di sollecito
- Supporto e info forza vendite
- Diffide – atto di citazione
- Il recupero crediti in outsourcing

Reporting e strumenti a supporto:

- DSO ed altri KPI
- Ageing