

Corso: Credit Management base

Docente: Dott. Stefano Ciotti, Credit & Customer Manager

Sessioni primo semestre: **28 marzo – 7 giugno**

Sessione secondo semestre: **26 settembre – 29 novembre**

Dalle ore 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.

€ 350 + iva Aderenti ACMI, € 550 + iva non aderenti compresa quota iscrizione ACMI 2023

Sconto 15% per più iscrizioni della stessa azienda

La quota comprende documentazione didattica in formato digitale.

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.

La partecipazione all'intero corso da diritto a 6 crediti formativi come previsto dalla legge 4/2013 e dalla prassi di riferimento UNI/PdR 44:2018

Corso: Credit Management base

✓ **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