

EDUCACION CONTINUA AVANZADA (ISTRA – CETID)

PROGRAMA: ADMINISTRACIÓN Y RIESGOS DE CRÉDITO PARA EPS, SFPS, y SOCIEDADES DE CAPITAL.

OBJETIVOS

Desarrollar habilidades ejecutivas en la administración, gestión de créditos, riesgos, negociación de cuentas por cobrar, planificación estratégica, supervisión de equipos, gestión de equipos, aplicando técnicas de negociación que conduzcan al cierre exitoso de acuerdos de pago con el uso de herramientas prácticas y modernas.

Mejorar liderazgo, comunicación, inteligencia emocional, relevantes para el éxito de una gestión integral en crédito y cobranza.

ESPECÍFICOS

Consolidar pensamiento estratégico y analítico aplicado al proceso de otorgamientos de créditos, cobranzas y negociación.

Otorgar fundamentalmente buenos créditos comerciales y mantener las funciones de control del riesgo de crédito para evitar a los clientes morosos e insolventes.

Mantener procedimientos preventivos para reducir el riesgo de crédito de clientes cuando se conceden aplazamientos de pago.

Dominar las técnicas más eficaces de la gestión de crédito para la prevención de retrasos (impagados), análisis de nuevos clientes, y seguimiento de los riesgos vivos.

Controlar la evolución de los saldos de cuentas por cobrar, detectar situaciones anómalas, evitar la morosidad de los clientes y tomar decisiones para prevenir posibles retrasos en los pagos.

Minimizar la inversión en saldos de clientes con el fin de reducir las Necesidades de Fondos y rebajar los costes de financiación del activo circulante, aumentando con ello la rentabilidad de la empresa.

Optimizar el Período de Recuperación del Crédito (PRC) para acortar el indicador de rotación de cartera.

Constituir equipos de créditos y cobranzas de alto desempeño.

Liderar e influenciar asertivamente en los equipos de créditos y cobranzas.

Emplear novedosas técnicas para una comunicación asertiva con equipos de trabajo; con los deudores y ante situaciones difíciles.

Potenciar la inteligencia emocional y manejar eficazmente las emociones durante las gestiones de cobranzas.

Contribuir efectivamente con la planificación estratégica de la compañía y de la gestión de recuperación del crédito otorgado.

Conocer y aplicar con éxito los distintos modelos y técnicas de negociación existentes para una cobranza efectiva.

METODOLOGÍA DE ESTUDIO

El taller ejecutivo se desarrolla bajo la modalidad online "EN VIVO" desde nuestras Aulas Virtuales los días de lunes a viernes, y los días sábados presenciales.

Desde nuestra plataforma los asistentes participan en las jornadas de formación, descargan los materiales de estudio, y durante las sesiones se comparten ejemplos prácticos extraídos del día a día y se realizan evaluaciones, análisis de casos y talleres prácticos sobre los temas discutidos. SISTEMA DE

EVALUACIÓN

El sistema de evaluación es continuo, y consistirá en: Asistencia a clases: 5% de la nota final.

Participación en clases (debates, intervenciones): 25%. Evaluaciones: 70%.

Antes de iniciar el Programa y antes de cada módulo, los participantes recibirán material de apoyo acerca del tema a ser estudiado con miras a elevar la calidad y profundidad de los debates que se generen en clase.

Para tener derecho a recibir el Certificado de aprobación, el participante deberá asistir por lo menos el 70% de las clases y haber terminado las evaluaciones con una nota mínima de 75%. Los mejores promedios recibirán reconocimientos.

Se reconocerá el primer, el segundo y el tercer lugar de la promoción.

PROGRAMA ACADÉMICO:

| MODULO I | DOCENTE | AUTONOMO | PRACTICO | HORAS |
|--|----------|----------|----------|-------|
| RIESGOS - GESTION- ESTRATEGIA- OTORGAMIENTO I Y II | 25 HORAS | 15 HORAS | 8 | 48 |
| LUNES 8 AL SABADO 13 NOVIEMBRE 2021 | | | | |

| MODULO II | DOCENTE | AUTONOMO | PRACTICO | HORAS |
|---|---------|----------|----------|-------|
| FINANZAS I-II METRICAS PARA CREDITO Y COBRANZA PROCESOS DE GESTION I-II-III | 30 | 10 | 8 | 48 |
| LUNES 15 AL 20 DE NOVIEMBRE 2021 | | | | |



| MODULO III | DOCENTE | AUTONOMO | PRACTICO | HORAS |
|--|---------|----------|----------|-------|
| DESARROLLANDO TU POTENCIAL LIDERAZGO EJECUTIVO INTELIGENCIA EMOCIONAL COMUNICACIÓN PARA LIDERES DIRECCION DE EQUIPOS | 25 | 15 | 8 | 48 |
| LUNES 22 AL 27 DE NOVIEMBRE 2021 | | | | |

| MODULO IV | DOCENTE | AUTONOMO | PRACTICO | HORAS |
|---|---------|----------|----------|-------|
| *CAMBIO Y PLANIFICACION *NEGOCIACION Y COBRANZA I (DISTRIBUTIVAS) II (INTEGRALES) III (DISGREGATIVAS) IV TRIDIMENSIONALES *NEURO NEGOCIACION Y NEURO COBRANZA | 30 | 10 | 8 | 48 |
| LUNES 29 NOVIEMBRE AL 4 DE DICIEMBRE 2021 | | | | |

MODALIDAD SEMIPRESENCIAL.

Clases Virtuales entre semana y clase presencial los día sábados.

OTORGA: Certificado de Aprobación 200 Horas.

COSTOS:

Inscripción: 20 USD

Valor Modulo 50 USD TOTAL: (200 USD)

PRESENCIAL EN: RIOBAMBA



+593 989267404

Riobamba; Veloz 32-12 y Vargas Torres

ISTRA

@instituto_istra



estamos
Acreditados

RESOLUCIÓN NO. 040-SO-CACES-2021