

### 3. PREVENCIÓN Y TRATAMIENTO DE LA MOROSIDAD EN LAS PYMES

#### I. DIRIGIDO A:

Empresarios, empresarias, personal directivo o técnico de PYMES que deseen mejorar la gestión de cobros de su negocio.

#### II. OBJETIVO:

Mejorar el control comercial y aminorar el riesgo-cliente por parte del pequeño empresario.

Se pretende que el pequeño empresario sea capaz de identificar las diferentes fases de la actividad comercial y conozca las herramientas que pueden ser aplicadas en cada una de ellas para reducir su riesgo comercial.

#### III. METODOLOGÍA:

Este curso combina sesiones teóricas con tutorías individualizadas, donde cada participante es asesorado por profesores de EOI sobre las posibles aplicaciones de los temas tratados en su negocio.

El curso tiene una duración de 18 horas (16 horas lectivas y 2 horas de tutoría, de media por alumno/a), repartidas en dos fases de una semana de duración cada una.

#### IV. PROGRAMA:

El curso incluye las siguientes materias:

##### Módulo lectivo

16 horas

##### Primera sesión

- El riesgo en la actividad comercial
  - Concepto de riesgo
  - Clases de riesgo
- Fases de la actividad comercial
  - Políticas comerciales
  - Selección del riesgo en la venta
  - Análisis del riesgo
- Modelos de clasificación y valoración constante de clientes

##### Segunda sesión

- Instrumentación del riesgo
  - Documentación relativa a la venta
  - Instrumentos de giro
  - Coberturas

##### Tercera sesión

- Movilización de los cobros
  - El descuento
  - El factoring y el confirming
  - Anticipos de exportaciones
  - Otros

##### Cuarta sesión

- El seguimiento del pago
- El cobro de los impagos
  - La L.E.C.
  - La suspensión de pagos o quiebra de un cliente

Tutorías por alumno

2 horas<sup>60</sup>

**Duración total del curso:**

**18 horas**

---

<sup>60</sup> El número de horas de tutoría alumno es una cifra aproximada que puede variar en función de las características y necesidades de cada alumno