COM VENDRE A CRÈDIT I TENIR OPCIONS DE COBRAMENT

Presentació i objectius:
L'objectiu d'aquest curs es fer un repàs de les eines que poden aplicar per vendre assegurant el cobrament i quines se adeqüen més al nostre.

Destinataris:
Empresaris, gerents, directors comercials i tot aquell que estigui implicat en la política comercial de l'empresa

Contingut:

1. El paper de la xarxa comercial en la venda a crèdit

- Política comercial i política de crèdit i cobrament
  * Objectius comercials i financers
  * Particularitats d'empreses, comerços i particulars
- Conèixer el client
  * Símptomes bons i dolents
  * Senyals d'alerta
- Analitzar el client
  * Com s'obtenen les dades
  * Informació qualitativa i quantitativa
  * Interpretació dels estats financers
  * Mètodes d'anàlisi
- Terminis de pagament i periodicitat dels subministraments
  * Límit de crèdit i límit de risc
  * PMC
- Desviar el risc
  * Assegurança de crèdit
  * Facturatge
  * Confirmació

2. Negociar condicions en la venda

- Arguments
  * Comercials
  * Financers
  * Jurídics
- La negociació en la venda a crèdit
  * Tipus
  * Procés
- Estils de negociació per vendre a crèdit
  * Vendre, cobrar i fidelitzar
  * Anàlisi de l'estil propi

3. Documentar i garantir l'operació

- Documents bàsics de la venda
- Pagaré
- Lletra de canvi
- Xec

Metodologia:

En aquesta conjuntura econòmica és important saber aplicar una bona política comercial que ens permeti mantenir les vendes i els nostres beneficis. Aquestes polítiques cal aplicar-les de manera adient, calculant la rendibilitat i el risc que comporta el vendre a crèdit. tipus de negoci.

Professorat:
Professors, consultors d'IBB Interempresas, empresa col·laboradora de la Cambra de Comerç de Barcelona en l'àmbit de la formació empresarial

Drets d'inscripció:
130,5 €. Documentació inclosa

La matrícula d'aquest curs (435€) compte amb una subvenció del 70% del programa "ARA+que mai" de la Cambra de Comerç de Barcelona.

Durada,, calendari i lloc de realització:
20 hores
Barcelona.5,10,12 i 17 de novembre de 2009, 15.30h-20.30h.Tel.902.448.448
Alt Penedès.21,28 d'octubre i 4, 11 de novembre de 2009.9h-14h.Tel.938902012
Anoia.13,20,27 de novembre i 4 de desembre de 2009. 9h-14h. Tel.938046408
Baix Llobregat.20,27 d'octubre i 3, 10 de novembre de 2009.9h-14h.Tel.936664809
Antena de Mollet.8,15,22 i 29 d'octubre de 2009. 9h-14h. Tel.935796145
Osona. 13,20,27 d'octubre i 3 de novembre de 2009.9h-14h.Tel.938895414

Web: www.cambrabcn.es/formacio
www.aramesquemai.org/formacio

Certificat:
La Cambra lliurarà un diploma a totes les persones que hagin assistit al seminari.

Formació a mida:
Si ho considereu d'interès, consulteu la possibilitat de fer aquest programa a mida per a la vostra empresa. Podeu demanar una proposta sense compromís. Us adaptarem el contingut a les vostres necessitats.

Ajuts a la formació
La Cambra de Comerç de Barcelona presta el servei de gestió de la bonificació de la formació sense cap cost addicional per a tots els cursos presencials de 6 o més hores que ofereix. Per tal de gaudir d'aquest servei cal fer el següent:

-Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina web de la Cambra de Comerç de Barcelona.http://www.cambrabcn.org
-Donar i reenviar la informació sol·licitada 12 dies abans de la data d'inici del curs.
-Assistir a més del 75% de les hores de formació.

ARA + QUE MAI

Cambra de Comerç de Barcelona