



PROFIT SYSTEM – LO QUE TODO CEO DEBERÍA SABER DE SUS CUENTAS POR COBRAR.

FICHA TÉCNICA:

DURACIÓN: 8 HORAS

DIRIGIDO A: DIRECTORES GENERALES, ENCARGADOS DE PUESTOS CLAVE EN LA EMPRESA COMO FINANZAS, TESORERÍA, COMERCIAL, CRÉDITO Y DIRECTIVOS EN GENERAL DE EMPRESAS COMERCIALES, INDUSTRIALES O DE SERVICIOS.

SECTOR: CRÉDITO AL COMERCIAL -



PRESENTACIÓN

A veces ignoradas otras malinterpretadas, las cuentas por cobrar constituyen el activo de mayor relevancia en los estados financieros de la empresa, después de caja y bancos son el de mayor disponibilidad.

En promedio mas del 80 % de las ventas de una empresa se generan a través del crédito por lo que es una herramienta fundamental para mantener a los clientes comprando y pagando.

Recordemos que el objetivo primordial del crédito es generar utilidades a través del incremento de las ventas por lo que debemos asumir que debe tener en nuestros días un enfoque comercial.

PROFIT SYSTEM es un nuevo enfoque y una tendencia profesional en crecimiento que se orienta precisamente a transformar el departamento de cuentas por cobrar en un generador de valor para la empresa a partir de la incorporación de elementos de Management, Ventas, Servicio al Cliente y Procesos de Mejora Continua.

EI PROFIT SYSTEM es considerado la última revolución del área de crédito, que durante años no ha sido enfocada y aprovechada como el centro generador de utilidades de la empresa.



OBJETIVOS

Analizar la función de crédito desde una perspectiva más amplia, no solo enfocándola como una actividad de contención de riesgo sino un eslabón fundamenta en la cadena de generación de valor del negocio.

Conocer y entender las bases sobre las que se debe de construir un **sistema integral y efectivo de administración de las cuentas por cobrar, orientado a la generación de valor.**

Aprender a maximizar las ventas y minimizar los riesgos con herramientas prácticas desde la aprobación de ventas.

Desarrollar técnicas específicas para optimizar el proceso de facturación y lograr cero defectos en dicha actividad.

Establecer una metodología simple clara y efectiva para la segmentación y gestión de cuentas por cobrar que contribuya al desarrollo de relaciones de largo plazo con los clientes

Establecer metodologías de trabajo en la función de crédito y cuentas por cobrar que promuevan la identificación de áreas de oportunidad y mejora continua en la empresa.

Generar mayores ventas repetitivas mediante el canal del crédito que incrementen sustancialmente la utilidad de la empresa.





CONTENIDO

PROFIT SYSTEM: UNA NUEVA MANERA DE COMPRENDER EL CRÉDITO

- UNA NUEVA COMPRENSIÓN DEL CRÉDITO Y LA COBRANZA
- LAS CINCO P'S ORGANIZACIONALES
- LA REVOLUCIÓN DE LOS DÍAS CARTERA
- DE LA COBRANZA AL A/R MANAGEMENT
- MODELO DE EFICIENCIA BASADO EN PROFIT SYSTEM

MAXIMIZAR LAS VENTAS

- VALOR DE NEGOCIO CONTRA PROBABILIDAD DE PÉRDIDA
- ADIÓS A LA SOLICITUD DE CRÉDITO
- DE LÍMITES A LÍNEAS DE CRÉDITO
- EL INGRESO DE UN NUEVO CLIENTE
- LA BIENVENIDA DEL NUEVO SOCIO

FACTURACIÓN Y RENTABILIDAD

- EL MODELO OPCE
- EL INTERÉS MORATORIO Y LOS GASTOS DE COBRANZA

MANEJO DE LAS CUENTAS VENCIDAS

- LA META – COMPLETAR LA VENTA
- LA PIRÁMIDE INVERTIDA DE CLASIFICACIÓN DE CLIENTES
- IDENTIFICAR Y MANTENER LAS PÉRDIDAS AL MINIMO
- EL MODELO DE CUATRO PASOS
- ANÁLISIS DIARIO DE LAS CUENTAS POR COBRAR
- ANTIGÜEDAD DE SALDOS - ¿QUIÉN DEBE QUE?
- CDI – ÍNDICE DE DÍAS DE COBRO

MEJORA CONTINUA

- COMUNICACIÓN EXTERNA -¿POR QUÉ NO PAGA EL CLIENTE?
- COMUNICACIÓN INTERNA
- MONITOREO DEL DESEMPEÑO
- MEJORA CONTINUA: SYSTEMS PROBLEM LOG