



## Gestión del Riesgo de Crédito en las ventas a plazos

### ➤ **Destinatarios:**

- Personal del Área de Ventas y del Área Financiera, “Credit Manager” de empresas que otorguen financiación a sus clientes en la venta de sus productos

### ➤ **Objetivos:**

- Profundizar en el conocimiento de la normativa, legislación, técnicas y métodos existentes sobre el análisis, instrumentación, seguimiento y control de los riesgos derivados de operaciones de activo (Riesgo Crediticio), así como:
  - Mejorar la calidad de la documentación y el análisis
  - Reducir el tiempo de respuesta al Cliente
  - Optimizar la cartera de riesgos de la Empresa
  - Reducir los porcentajes de mora y contencioso
  - Proporcionar conocimientos, información, técnicas y habilidades para desenvolverse en el Área de operaciones de financiación a Clientes para la información, documentación, instrumentación, evaluación, resolución, formalización y seguimiento de los Riesgos de Crédito a Clientes

### ➤ **Modalidad:**

- Presencial, con apoyo informático y hojas de cálculo financieras

### ➤ **Duración:**

- 24 y 30 horas, según niveles