

Curso de

Crédito comercial

30 horas



Curso

Crédito comercial

Diseñarás políticas de crédito para establecer fuerzas de venta bajo un modelo de costos y rendimiento.

Habilidades a desarrollar:

- A** Reconocer las condiciones y momentos para otorgar crédito a los clientes.
- B** Diseñar políticas y procesos de crédito desde la perspectiva financiera.
- C** Reflexionar sobre la importancia de los procesos de cobranza en la empresa.

Términos y condiciones de crédito**1**

- 1.1 Plazo de crédito
- 1.2 Descuento por pronto pago
- 1.3 Formalización del crédito

Cambio en la política de crédito**2**

- 2.1 Ampliación y reducción del crédito
- 2.2 Costos de oportunidad
- 2.3 Costos de incobrabilidad

Flujo de efectivo**3**

- 3.1 Cobranza frente a venta de contado
- 3.2 Excedentes y faltantes de efectivo
- 3.3 Decisiones de inversión y crédito

Cobranza**4**

- 4.1 Administrativa
- 4.2 Extrajudicial y judicial
- 4.3 Análisis de antigüedad de saldo

Administración de cuentas por cobrar**5**

- 5.1 Costos versus rendimiento
- 5.2 Factores que influyen en la política de crédito
- 5.3 Modelo ERP

Unidad integradora**i**

A través de casos de aplicación, discusiones o presentaciones pondrás en práctica tus habilidades y medirás tu aprendizaje.