



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



Titulación certificada por
EDUCA BUSINESS SCHOOL



Master Experto en Gestión de Cobros y Morosos



**EDUCA
BUSINESS
SCHOOL**



LLAMA GRATIS: (+34) 958 050 217



Educa Business Formación Online



Años de experiencia avalan el trabajo docente desarrollado en Educa, basándose en una metodología completamente a la vanguardia educativa

SOBRE **EDUCA**

Educa Business School es una Escuela de Negocios Virtual, con reconocimiento oficial, acreditada para impartir formación superior de postgrado, (como formación complementaria y formación para el empleo), a través de cursos universitarios online y cursos / másteres online con título propio.

NOS COMPROMETEMOS CON LA **CALIDAD**

Educa Business School es miembro de pleno derecho en la Comisión Internacional de Educación a Distancia, (con estatuto consultivo de categoría especial del Consejo Económico y Social de NACIONES UNIDAS), y cuenta con el **Certificado de Calidad de la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR)** de acuerdo a la normativa ISO 9001, mediante la cual se Certifican en Calidad todas las acciones formativas. Los contenidos didácticos de Educa están elaborados, por tanto, bajo los parámetros de formación actual, teniendo en cuenta un sistema innovador con tutoría personalizada.

Como centro autorizado para la impartición de formación continua para personal trabajador, **los cursos de Educa pueden bonificarse, además de ofrecer un amplio catálogo de cursos homologados y baremables en Oposiciones**, dentro de la Administración Pública. Educa dirige parte de sus ingresos a la sostenibilidad ambiental y ciudadana, lo que la consolida

Las Titulaciones acreditadas por Educa Business School pueden **certificarse con la Apostilla de La Haya** (CERTIFICACIÓN OFICIAL DE CARÁCTER INTERNACIONAL que le da validez a las Titulaciones Oficiales en más de 160 países de todo el mundo).

Desde Educa, hemos reinventado la formación online, de manera que nuestro alumnado pueda ir superando de forma flexible cada una de las acciones formativas con las que contamos, en todas las áreas del saber, mediante el apoyo incondicional de tutores/as con experiencia en cada materia, y la garantía de aprender los conceptos realmente demandados en el mercado laboral.

Master Experto en Gestión de Cobros y Morosos



DURACIÓN:
600 horas



MODALIDAD:
Online



PRECIO:
1.495 €

Incluye materiales didácticos, titulación
y gastos de envío.

CENTRO DE FORMACIÓN:
Educa Business School



Titulación

Titulación Expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Educa Business School vía correo postal, la titulación acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).





Descripción

Este Master Experto en Gestión de Cobros y Morosos le ofrece una formación especializada en la materia. En la actualidad debido a la situación económica que se está viviendo cada vez hay más empresas o personas que demoran más sus pagos. Gracias a la realización de este Postgrado en Análisis de Pagos y Gestión de Cobros y Morosos podrá profundizar en temas como las fuentes de información comercial para la prevención de la morosidad en la gestión de clientes, la gestión del riesgo comercial en la empresa etc. Además conocerá los medios de cobro y pago esenciales para realizar transacciones.

Objetivos

- Analizar la normativa y las principales características de los instrumentos de cobro y pago convencionales y telemáticos.
- Determinar la documentación correspondiente a los distintos instrumentos de cobro y pago convencionales y telemáticos cumplimentándola de manera correcta.
- Realizar los cálculos relativos a las operaciones de tesorería aplicando la legislación mercantil que regula los procedimientos relacionados con los instrumentos de cobro y pago convencionales y telemáticos.
- Conocer las fuentes de información comercial para la prevención de la morosidad en la gestión de clientes.
- Obtener conocimientos prácticos sobre la gestión del riesgo comercial en la empresa.
- Aprender cuales son los principales sistemas de gestión de cobros y recuperación de impagados.

A quién va dirigido

Este Master Experto en Gestión de Cobros y Morosos está dirigido a todos aquellos profesionales de esta rama profesional. Además Este Postgrado en Análisis de Pagos y Gestión de Cobros y Morosos está dirigido a todos aquellos profesionales que se dediquen a realizar transacciones y quieran ampliar su formación en cuanto al fenómeno de la morosidad, así como a personas que tengan interés en este ámbito.

Para qué te prepara

Este Master Experto en Gestión de Cobros y Morosos le prepara para conseguir una titulación profesional. El Postgrado en Análisis de Pagos y Gestión de Cobros y Morosos le prepara para tener una visión amplia y precisa de las actividades relacionadas con los cobros y pagos entre empresas o particulares, adquiriendo los conocimientos para tratar la problemática de la morosidad con éxito.

Salidas Laborales

Administración y Gestión / Gestión de la morosidad.

Formas de Pago

- Contrareembolso
- Tarjeta
- Transferencia
- Paypal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Fracciona tu pago en cómodos plazos sin intereses

+ Envío Gratis.

Llama gratis al teléfono
(+34) 958 050 217 e
infórmate de los pagos a
plazos sin intereses que hay
disponibles



Financiación

Facilidades económicas y financiación 100% sin intereses.

En Educa Business ofrecemos a nuestro alumnado facilidades económicas y financieras para la realización de pago de matrículas, todo ello 100% sin intereses.

10% Beca Alumnos: Como premio a la fidelidad y confianza ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.



Metodología y Tutorización

El modelo educativo por el que apuesta Euroinnova es el **aprendizaje colaborativo** con un método de enseñanza totalmente interactivo, lo que facilita el estudio y una mejor asimilación conceptual, sumando esfuerzos, talentos y competencias.

El alumnado cuenta con un **equipo docente** especializado en todas las áreas.

Proporcionamos varios medios que acercan la comunicación alumno tutor, adaptándonos a las circunstancias de cada usuario.

Ponemos a disposición una **plataforma web** en la que se encuentra todo el contenido de la acción formativa. A través de ella, podrá estudiar y comprender el temario mediante actividades prácticas, autoevaluaciones y una evaluación final, teniendo acceso al contenido las 24 horas del día.

Nuestro nivel de exigencia lo respalda un **acompañamiento**



Redes Sociales

Síguenos en nuestras redes sociales y pasa a formar parte de nuestra gran **comunidad educativa**, donde podrás participar en foros de opinión, acceder a contenido de interés, compartir material didáctico e interactuar con otros/as alumnos/as, ex alumnos/as y profesores/as. Además, te enterarás antes que nadie de todas las promociones y becas mediante nuestras publicaciones, así como también podrás contactar directamente para obtener información o resolver tus dudas.



Reinventamos la Formación Online



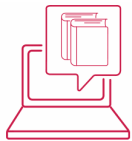
Más de 150 cursos Universitarios

Contamos con más de 150 cursos avalados por distintas Universidades de reconocido prestigio.



Campus 100% Online

Impartimos nuestros programas formativos mediante un campus online adaptado a cualquier tipo de dispositivo.



Amplio Catálogo

Nuestro alumnado tiene a su disposición un amplio catálogo formativo de diversas áreas de conocimiento.



Claustro Docente

Contamos con un equipo de docentes especializados/as que realizan un seguimiento personalizado durante el itinerario formativo del alumno/a.



Nuestro Aval AEC y AECA

Nos avala la Asociación Española de Calidad (AEC) estableciendo los máximos criterios de calidad en la formación y formamos parte de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), dedicada a la investigación de vanguardia en gestión empresarial.



Club de Alumnos/as

Servicio Gratuito que permite a nuestro alumnado formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: beca, descuentos y promociones en formación. En este, se puede establecer relación con alumnos/as que cursen la misma área de conocimiento, compartir opiniones, documentos, prácticas y un sinnúmero de intereses comunitarios.



Bolsa de Prácticas

Facilitamos la realización de prácticas de empresa, gestionando las ofertas profesionales dirigidas a nuestro alumnado. Ofrecemos la posibilidad de practicar en entidades relacionadas con la formación que se ha estado recibiendo en nuestra escuela.



Revista Digital

El alumnado puede descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, y otros recursos actualizados de interés.



Innovación y Calidad

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante, con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.

Acreditaciones y Reconocimientos



Temario

PARTE 1. GESTIÓN DE COBROS Y LIQUIDEZ EN LA EMPRESA

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN AL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL Y ACTIVIDADES FINANCIERAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL

- 1.El Sistema Financiero
 - 1.- Características
 - 2.- Estructura
- 2.Evolución del Sistema Financiero
- 3.Mercados financieros
 - 1.- Funciones
 - 2.- Clasificación
 - 3.- Principales mercados financieros españoles
- 4.Los intermediarios financieros
 - 1.- Descripción
 - 2.- Funciones
 - 3.- Clasificación: bancarios y no bancarios
- 5.Activos financieros
 - 1.- Descripción
 - 2.- Funciones

3.- Clasificación

6.Mercado de productos derivados

1.- Descripción

2.- Características

3.- Tipos de mercados de productos derivados: futuros, opciones, swap

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRODUCTOS FINANCIEROS

1.Definición de producto financiero

2.Productos Financieros de Inversión

1.- Renta Variable

2.- Renta Fija

3.- Derivados

4.- Fondos de Inversión

5.- Estructurados

6.- Planes de Pensiones

3.Productos Financieros de Financiación

1.- Préstamos

2.- Tarjeta de Crédito

3.- Descuento Comercial

4.- Leasing

5.- Factoring

6.- Confirming

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTOS DE COBRO Y PAGO EN LA GESTIÓN DE TESORERÍA

1.Documentos de cobro y pago en forma convencional o telemática

1.- Recibos domiciliados on line

2.- Preparación de transferencias on line para su posterior firma

3.- Confección de cheques

4.- Confección de pagarés

5.- Confección de remesas de efectos

2.Identificación de operaciones financieras básicas en la gestión de cobros y pagos

1.- Operaciones de Factoring

2.- Confirming de clientes

3.- Gestión de efectos

3.Cumplimentación de libros registros

1.- De cheques

2.- De endosos

3.- De transferencias

4.Tarjetas de crédito y de débito

- 1.- Identificación de movimientos en tarjetas
- 2.- Punteo de movimientos en tarjetas
- 3.- Conciliación de movimientos con la liquidación bancaria
5. Gestión de tesorería a través de banca on line
 - 1.- Consulta de extractos
6. Obtención y cumplimentación de documentos oficiales a través de Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTROL DE LA TESORERÍA EN LA EMPRESA

1. El presupuesto de tesorería
 - 1.- Finalidad del presupuesto
 - 2.- Características de un presupuesto
 - 3.- Elaboración de un presupuesto sencillo
 - 4.- Aprobación del presupuesto
2. El libro de caja
 - 1.- El arqueo de caja
 - 2.- Finalidad
 - 3.- Procedimiento
 - 4.- Punteo de movimientos en el libro de Caja
 - 5.- Cuadre con la contabilidad
 - 6.- Identificación de las diferencias
3. El libro de bancos
 - 1.- Finalidad
 - 2.- Procedimiento
 - 3.- Punteo de movimientos bancarios
 - 4.- Cuadre de cuentas con la contabilidad
 - 5.- Conciliación en los libros de bancos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OPERACIONES DE CÁLCULO FINANCIERO Y COMERCIAL EN LA EMPRESA

1. Utilización del interés simple en operaciones básicas de tesorería
 - 1.- Ley de Capitalización simple
 - 2.- Cálculo de interés simple
2. Aplicación del interés compuesto en operaciones básicas de tesorería
 - 1.- Ley de Capitalización compuesta
 - 2.- Cálculo de interés compuesto
3. Descuento simple
 - 1.- Cálculo del Descuento comercial
 - 2.- Cálculo del Descuento racional
4. Cuentas corrientes
 - 1.- Concepto

- 2.- Movimientos
- 3.- Procedimiento de liquidación
- 4.- Cálculo de intereses
- 5. Cuentas de crédito
 - 1.- Concepto
 - 2.- Movimientos
 - 3.- Procedimiento de liquidación
 - 4.- Cálculo de intereses
- 6. Cálculo de comisiones bancarias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN SOBRE COBROS Y PAGOS

- 1. Formas de presentar la documentación sobre cobros y pagos
 - 1.- Telemática
 - 2.- Presencial
- 2. Organismos a los que hay que presentar documentación
 - 1.- Agencia Tributaria
 - 2.- Seguridad Social
- 3. Presentación de la documentación a través de Internet
 - 1.- Certificado de usuario
 - 2.- Plazos para la presentación del pago
 - 3.- Registro a través de Internet
 - 4.- Búsqueda de información sobre plazos de presentación en las páginas web de - Hacienda y de la Seguridad Social
- 4. Descarga de programas de ayuda para la cumplimentación de documentos de pago
- 5. Utilización de mecanismos de pago en entidades financieras a través de Internet
- 6. Utilización de Banca on line

MÓDULO 2. GESTIÓN DE COBROS Y LIQUIDEZ EN LA EMPRESA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ANÁLISIS DE LA ECONOMÍA DE LA EMPRESA: LIQUIDEZ

- 1. Análisis de la empresa
- 2. Rentabilidad económica
- 3. Rentabilidad financiera
- 4. Apalancamiento financiero
- 5. Ratios de liquidez y solvencia
 - 1.- Ratios de capital corriente
 - 2.- Significado del ratio de capital corriente
 - 3.- Ratio de giro del activo corriente
 - 4.- Índice de solvencia a largo plazo

- 5.- Índice de solvencia inmediata: “acid test”
6. Análisis del endeudamiento de la empresa
 - 1.- Índice de endeudamiento a largo plazo
 - 2.- Índice de endeudamiento a corto plazo
 - 3.- Índice total de endeudamiento
 - 4.- Índice de endeudamiento e índice de autonomía empresarial

UNIDAD DIDÁCTICA 8. GESTIÓN DE LA TESORERÍA EN LA EMPRESA. PÉRDIDAS Y GANANCIAS

1. El crédito
2. Concepto contable del patrimonio empresarial
3. Inventario y masas patrimoniales
 - 1.- Clasificación de las masas patrimoniales
 - 2.- El equilibrio Patrimonial
4. El departamento de crédito o de gestión de la tesorería
 - 1.- Conceptos básicos: ingreso-cobro; gasto-pago
 - 2.- Gestión de la tesorería
5. El instrumento contable: La Teoría de las cuentas

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA GESTIÓN DE COBROS A DEUDORES. LA MOROSIDAD

1. La morosidad y su implicación en la empresa
 - 1.- ¿Qué es la morosidad?
2. Aspectos a tener en cuenta en la concesión del crédito
 - 1.- Estudio del cliente
 - 2.- La concesión del crédito al cliente
3. Marco legislativo de la morosidad
4. El cobro de las deudas: reclamación por judicial y extrajudicial
 - 1.- Cobro a través de la vía judicial
 - 2.- Cobro a través de la vía extrajudicial

MÓDULO 3. LA NEGOCIACIÓN Y LA COMUNICACIÓN EN LA GESTIÓN DE COBRO

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN CON EL DEUDOR

1. Procesos de información y de comunicación
 - 1.- La comunicación
2. Barreras en la comunicación con el cliente
3. Puntos fuertes y débiles en la comunicación
4. Elementos del proceso comunicativo
 - 1.- Estrategias y pautas para una comunicación efectiva
5. La escucha activa

- 1.- Concepto, utilidades y ventajas de la escucha efectiva
- 2.- Signos y señales de escucha
- 3.- Componentes actitudinales de la escucha efectiva
- 4.- Habilidades técnicas y personas de la escucha efectiva
- 5.- Errores en la escucha efectiva
6. Consecuencias de la comunicación no efectiva
7. Las técnicas de asertividad en la reclamación del pago
 - 1.- Disco rayado
 - 2.- Banco de niebla
 - 3.- Libre información
 - 4.- Aserción negativa
 - 5.- Interrogación negativa
 - 6.- Autorrevelación
 - 7.- Compromiso viable

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA NEGOCIACIÓN CON DEUDORES

1. El papel de la negociación en el cobro de deudas
 - 1.- Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Vías para la negociación
 - 1.- Estrategia
 - 2.- Las personas
 - 3.- Tácticas de negociación
4. Estrategias de negociación
 - 1.- Estrategia “ganar-ganar”
 - 2.- Estrategia “ganar-perder”
5. El desarrollo de la negociación: aspectos
 - 1.- Lugar de negociación
 - 2.- Iniciar la negociación
 - 3.- Claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LAS TÉCNICAS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

1. Negociación con morosos
 - 1.- Tipología de deudores
 - 2.- El MAPAN: Mejor alternativa posible en la negociación
2. Formas de contacto con el deudor
 - 1.- La correspondencia o comunicación escrita
 - 2.- La llamada telefónica
 - 3.- La visita personal

PARTE 2. ANÁLISIS Y GESTIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE COBRO Y PAGO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIOS DE COBRO Y PAGO.

- 1.El Cheque.
 - 1.- Características.
 - 2.- Funciones.
- 2.La Letra de Cambio.
 - 1.- Características.
 - 2.- Funciones
- 3.El Pagaré.
 - 1.- Características.
 - 2.- Funciones.
- 4.El Efectivo.
- 5.Tarjetas de Débito y Crédito.
 - 1.- Funcionamiento.
 - 2.- Límites.
 - 3.- Amortización
- 6.Medios de Pago habituales en Operaciones de Comercio Internacional.
 - 1.- Crédito Documentario. Clases.
 - 2.- Remesa Documentaria.
 - 3.- Orden de Pago Documentaria.
 - 4.- Remesa Simple.
 - 5.- Orden de Pago Simple.
 - 6.- Transferencia Internacional.
 - 7.- Cheque Bancario y Cheque Personal.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS LIBROS REGISTRO DE TESORERÍA.

- 1.El Libro de Caja
 - 1.- Estructura y Contenido.
 - 2.- Finalidad.
- 2.El Arqueo de Caja.
 - 1.- Concepto.
 - 2.- Forma de Realización.
- 3.La Conciliación Bancaria.
 - 1.- Concepto.
 - 2.- Documentos necesarios.

- 3.- Forma de Realización.
- 4.Efectos Descontados y Efectos en Gestión de Cobro.
 - 1.- Línea de Descuento.
 - 2.- Remesas al Descuento.
 - 3.- Control de Efectos descontados pendientes de vencimiento.
 - 4.- Control de Efectos en gestión de cobro.

PARTE 3. GESTIÓN DE LA MOROSIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL.

- 1.El análisis económico y financiero de la empresa.
- 2.Descripción del sistema financiero

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL USO DE LOS MEDIOS DE PAGO.

- 1.Definición
- 2.Tipos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS GARANTÍAS EN LAS OPERACIONES COMERCIALES.

- 1.El crédito al cliente
- 2.Análisis del riesgo cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PRINCIPIOS GENERALES DE LA GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS.

- 1.La gestión del cobro a clientes
- 2.Control de la cuenta cliente
- 3.Prevenición de la morosidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA GESTIÓN DE LOS IMPAGADOS Y TÉCNICAS DE RECOBRO.

- 1.Morosidad: definición, causas e impacto
- 2.Las técnicas de recobro
- 3.Fases en la gestión de recobro
- 4.La reclamación judicial de los impagados.

PARTE 4. GESTIÓN DE COBROS Y MOROSOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN SOBRE COBROS Y PAGOS

- 1.Formas de presentar la documentación sobre cobros y pagos
 - 1.- Telemática
 - 2.- Presencial
- 2.Organismos a los que hay que presentar documentación
 - 1.- Agencia Tributaria
 - 2.- Seguridad Social
- 3.Presentación de la documentación a través de Internet
 - 1.- Certificado de usuario

- 2.- Plazos para la presentación del pago
- 3.- Registro a través de Internet
- 4.- Búsqueda de información sobre plazos de presentación en las páginas web de - Hacienda y de la Seguridad Social
- 4.Descarga de programas de ayuda para la cumplimentación de documentos de pago
- 5.Utilización de mecanismos de pago en entidades financieras a través de Internet
- 6.Utilización de Banca on line

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA GESTIÓN DE COBROS A DEUDORES. LA MOROSIDAD

- 1.La morosidad y su implicación en la empresa
 - 1.- ¿Qué es la morosidad?
- 2.Aspectos a tener en cuenta en la concesión del crédito
 - 1.- Estudio del cliente
 - 2.- La concesión del crédito al cliente
- 3.Marco legislativo de la morosidad
- 4.El cobro de las deudas: reclamación por judicial y extrajudicial
 - 1.- Cobro a través de la vía judicial
 - 2.- Cobro a través de la vía extrajudicial

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA NEGOCIACIÓN CON DEUDORES

- 1.El papel de la negociación en el cobro de deudas
 - 1.- Concepto de negociación
- 2.Estilos de negociación
- 3.Vías para la negociación
 - 1.- Estrategia
 - 2.- Las personas
 - 3.- Tácticas de negociación
- 4.Estrategias de negociación
 - 1.- Estrategia “ganar-ganar”
 - 2.- Estrategia “ganar-perder”
- 5.El desarrollo de la negociación: aspectos
 - 1.- Lugar de negociación
 - 2.- Iniciar la negociación
 - 3.- Claves de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LAS TÉCNICAS Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN EN LA NEGOCIACIÓN

- 1.Negociación con morosos
 - 1.- Tipología de deudores
 - 2.- El MAPAN: Mejor alternativa posible en la negociación
- 2.Formas de contacto con el deudor

- 1.- La correspondencia o comunicación escrita
- 2.- La llamada telefónica
- 3.- La visita personal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ARBITRAJE Y CONCURSO DE ACREEDORES

- 1.Introducción al concurso de acreedores
- 2.Incidencia del concurso de acreedores en el arbitraje
- 3.Ejercicios prácticos resueltos: Procedimiento concursal