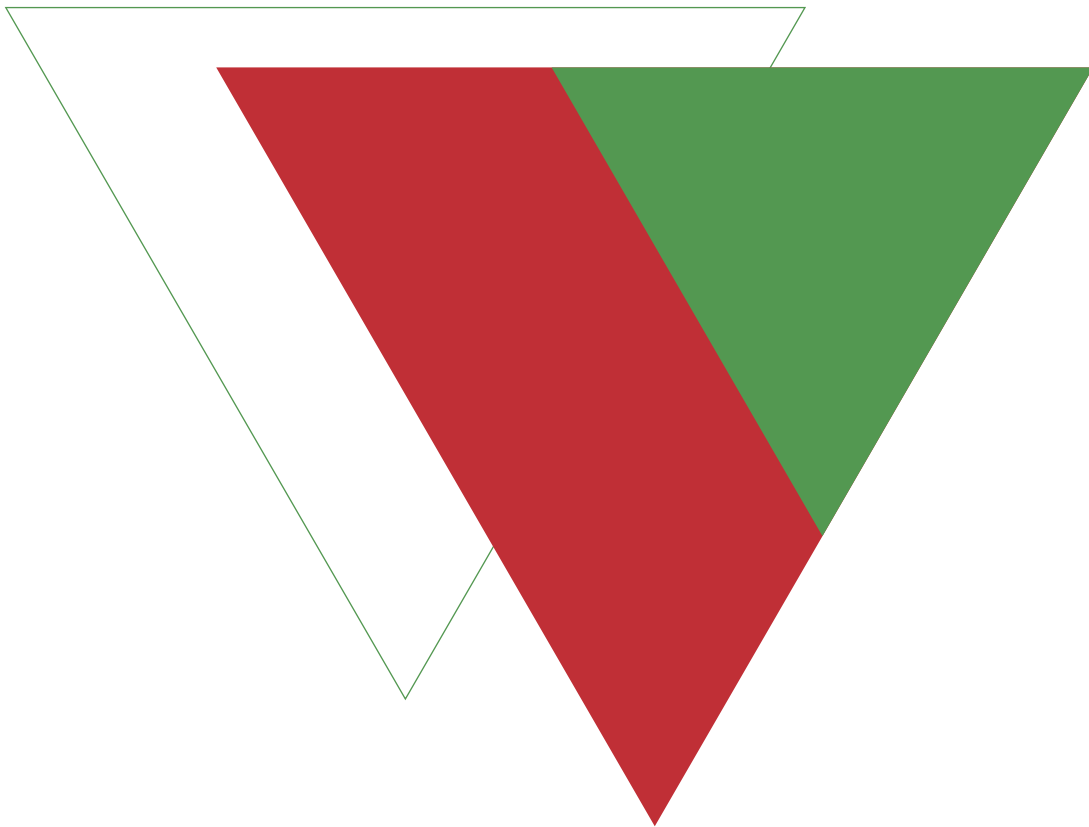


CORSO DI VENDITA
PER I SERVIZI
DI CREDIT MANAGEMENT

CORPORATE CREDIT MANAGEMENT





IL CORSO

Il percorso è diretto alla formazione dei profili commerciali dedicati alla promozione e vendita dei servizi di credit management con riferimento all'area "corporate".

A CHI SI RIVOLGE

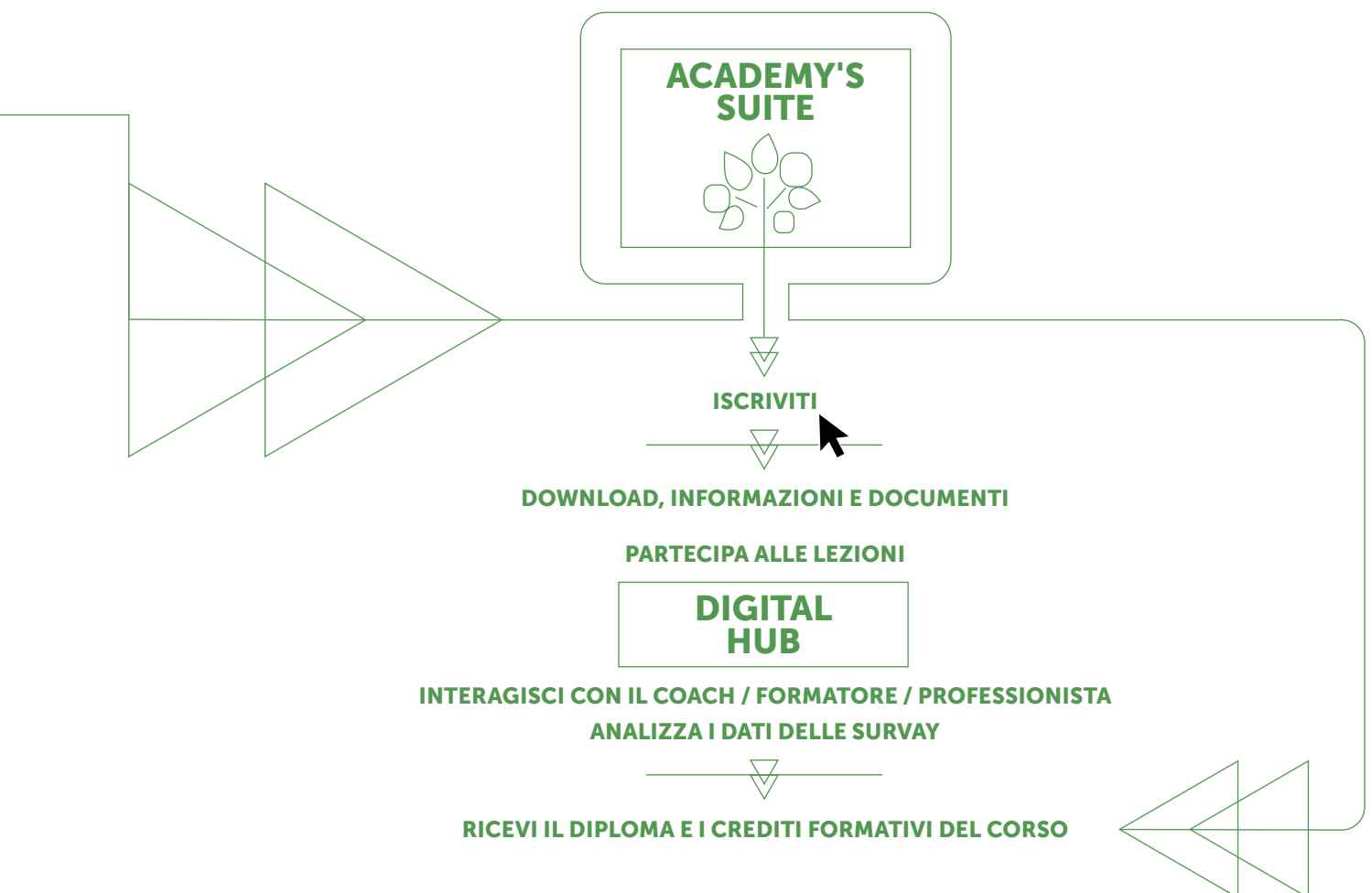
Responsabili Commerciali | Agenti | Consulenti | Professionisti del Credito | Imprenditori

MODALITÀ EROGAZIONE

Il corso si svolge sulla piattaforma Academy's Suite.

OBIETTIVI

Il partecipante avrà acquisito una conoscenza di base del mondo del credit management dall'analisi del servizio, dei profili che vi operano, dei canali associativi e di comunicazione.





IL PROGRAMMA



MODULO 1

Credit management

- L'evoluzione del ruolo e del servizio di credit management
- L'associazione credit manager italiani
- I canali istituzionali e di comunicazione
- Bibliografia: studi e pubblicazioni



MODULO 2

I profili professionali del credit management

- Il credit manager
- Il deputy credit manager
- Il customer service specialist credit manager
- Il rating specialist credit manager
- Collection specialist credit manager
- Dispute and legal recovery credit manager
- Auditor del servizio di credit management

Le conoscenze, le competenze, le abilità (Prassi Uni 44: 2018)

- Attestazione e certificazione del profilo professionale



MODULO 3

Le fasi del servizio di credit management (Prassi Uni 44:2018)

- Valutazione della struttura finanziaria d'azienda e rischio credito
- Segregazione dei ruoli, delle attività, delle responsabilità e KPI
- Criteri di selezione e definizione affidamenti
- Gestione dei collateral
- Gestione degli ordini e rispetto dei fidi
- Analisi periodica di eventuali criticità lungo il processo di ciclo attivo
- Recupero giudiziale, fiscalità dei crediti, crisi d'impresa
- Analisi dei risultati rispetto agli obiettivi
- Valutazione di conformità di terza parte



MODULO 4

Strumenti di mitigazione del rischio e/o trasferimento di rischio credito

- Business information
- Assicurazione del credito
- Factoring
- Cessione del credito

La certificazione del processo



I DOCENTI

Dr. Roberto Giancarlo Daverio - Segretario Generale Acmi

Avv. Andrea Davide Arnaldi - Ask Advisory

ATTESTATO FREQUENZA

A completamento del percorso formativo sarà rilasciato l'attestato di frequenza.

CREDITI FORMATIVI ACMI

COSTI E ISCRIZIONI

Chiara Daverio - Mob. +39 3665610186

chiara.daverio@askadvisory.it

www.askadvisory.it

IN COLLABORAZIONE CON



CON IL PATROCINIO

