

Negoziare con i “cattivi pagatori”. Utilizzare gli strumenti negoziali più efficaci per prevenire e risolvere le sofferenze nei pagamenti ed i conflitti ad esse legati

Martedì 20 ottobre 2015

Federmanager Bologna, Via Bombicci, 1 (BO)

In questo difficile periodo economico la stragrande maggioranza delle aziende italiane è gravemente esposta finanziariamente nei confronti dei propri clienti. Il seminario vuole fornire ai partecipanti strumenti semplici, pratici ed efficaci che aiutino a capire su quali basi concedere credito ai propri clienti, a chi concederlo e a chi negarlo e come procedere al recupero in caso di insolvenza. L'ammontare dei costi derivati dai ritardi di pagamento e degli insoluti che grava sulle aziende ha ormai raggiunto cifre enormi; pertanto, il recupero dei crediti costituisce un'attività molto importante per la sopravvivenza delle imprese. Diventa quindi fondamentale saper gestire, in via negoziale, o extra giudiziale, tali attività per salvaguardare il legittimo credito senza compromettere la relazione futura con il cliente.

DESTINATARI

Responsabili Commerciali e addetti alla Vendita, Amministrativi e Addetti al recupero crediti

OBIETTIVI

- Prevenire il rischio di insolvenza con un'attenta valutazione della solvibilità della clientela
- Definire politiche di credito differenziate in funzione della rischiosità di clienti e prospect
- Aumentare le capacità di recupero del legittimo credito con un occhio alla specifica situazione del cliente
- Rafforzare la capacità di comunicare per gestire in modo efficace gli “interlocutori difficili”
- Negoziare un accordo di rientro del credito con tempi e modalità vantaggiosi per l'azienda

CONTENUTI

Ottenere le informazioni commerciali per valutare la rischiosità finanziaria

- Quali sono le fonti per recuperare informazioni sul cliente
- Come ottenere le informazioni utili dalla rete di vendita
- Utilizzare report e monitorare il portafoglio clienti

Definire e portare avanti le politiche di credito in funzione della rischiosità del cliente

- Comprendere gli effetti di dilazioni, ritardi di pagamento ed insoluti sull'equilibrio economico finanziario dell'impresa
- Conoscere ed applicare le clausole negoziali a tutela del credito
- Come gestire il cliente in fase di negoziazione a fronte della politica di credito aziendale

Comunicare e negoziare con efficacia per recuperare crediti problematici

- Comprendere i concetti base della psicologia del debitore
- Classificare i "cattivi pagatori" secondo la matrice capacità di pagamento - volontà di collaborazione
- Attivare le strategie comunicative utili per gestire le obiezioni e le richieste di dilazione

Come negoziare un accordo di rientro del credito

- Cosa porta al fallimento o al successo nel recupero del credito
- Compilare la check list prima di entrare nella trattativa di recupero credito
- Condurre e chiudere l'accordo di rientro del credito

L'intervento è supportato da contributi multimediali, dimostrazioni e studio di casi. La modalità di esposizione è attiva e consente di intervenire con esperienze concrete, problemi e domande. Sono previste anche attività d'aula come esercitazioni e simulazioni di ruolo.

Docente: Ing. Demetrio Praticò

ORARIO: dalle ore 9,00 alle 18,00. La pausa pranzo è prevista dalle 13,00 alle 14,00 ed è libera.

CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE E QUOTE DI ISCRIZIONE

1. Associati alla Fondazione IDI: Partecipazione gratuita

- Dirigenti in servizio in regola con il versamento della quota associativa annuale (€ 300 per ogni dirigente –CCNL Confapi-Federmanager);
- Quadri Superiori in servizio in regola con il versamento della quota associativa annuale (€ 200 per ogni quadro superiore –CCNL Confapi- Federmanager);
- Quadri delle aziende associate (€ 150 per ogni quadro in servizio).

2. Soci sostenitori: tutti coloro che, pur non iscritti alla fondazione IDI, svolgono funzioni equiparabili ai Dirigenti o ai Quadri, possono aderire alla Fondazione IDI versando un contributo annuale di € 300 che consente la partecipazione gratuita al seminario e a tutte le iniziative formative organizzate dalla Fondazione IDI sul territorio nazionale.

3. Non iscritti alla fondazione IDI: La quota individuale è di € **100 + IVA**, da versare ai seguenti estremi bancari, entro il 14/10/2015: Fondazione Istituto Dirigenti Italiani
- Banca Prossima - IBAN IT 4420335901600100000129117

Fineco Bank S.p.A. - IBAN IT 22 M 03015 03200 000003123750.

4. Dirigenti e quadri inoccupati, la partecipazione è gratuita previa attivazione del corso presentando semplice dichiarazione dello stato di disoccupazione.

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Sara Tirelli - Federmanager Bologna - sara.tirelli@federmanagerbo.it; tel. 051 0366618.

Per l'iscrizione al corso è necessario compilare la scheda di iscrizione allegata in ogni sua parte e re-inviarla via mail all'indirizzo sara.tirelli@federmanagerbo.it o via fax al n. 051 62.42.195 **entro e non oltre il 14/10/2015.**