



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE  
DEL ÉXITO**

# Guía del Curso

## Experto en Gestión de Cobros y Morosos

---

Modalidad de realización del curso: [Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

---

### OBJETIVOS

En la actualidad debido a la situación económica que se está viviendo cada vez hay más empresas o personas que demoran más sus pagos, etc. Este curso le ofrece la formación básica necesaria para conocer las habilidades y conocimientos para el desarrollo de las funciones estratégicas y de gestión de cobros y morosos, profundizando 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 y de cómo actuar si una empresa-cliente es declarada en concurso, y las etapas en que se desarrolla este.

### CONTENIDOS

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

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

8. - Certificado de usuario
9. - Plazos para la presentación del pago
10. - Registro a través de Internet
11. - Búsqueda de información sobre plazos de presentación en las páginas web de - Hacienda y de la Seguridad Social
12. Descarga de programas de ayuda para la cumplimentación de documentos de pago
13. Utilización de mecanismos de pago en entidades financieras a través de Internet
14. 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
2. - ¿Qué es la morosidad?
3. Aspectos a tener en cuenta en la concesión del crédito
4. - Estudio del cliente
5. - La concesión del crédito al cliente
6. Marco legislativo de la morosidad
7. El cobro de las deudas: reclamación por judicial y extrajudicial
8. - Cobro a través de la vía judicial
9. - 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
2. - Concepto de negociación
3. Estilos de negociación
4. Vías para la negociación
5. - Estrategia
6. - Las personas
7. - Tácticas de negociación
8. Estrategias de negociación
9. - Estrategia “ganar-ganar”
10. - Estrategia “ganar-perder”

11. El desarrollo de la negociación: aspectos
12. - Lugar de negociación
13. - Iniciar la negociación
14. - Claves de la negociación

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

1. Negociación con morosos
2. - Tipología de deudores
3. - El MAPAN: Mejor alternativa posible en la negociación
4. Formas de contacto con el deudor
5. - La correspondencia o comunicación escrita
6. - La llamada telefónica
7. - 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



C/ San Lorenzo 2 - 2  
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476  
Fax: 951 987 941



[www.academiaintegral.com.es](http://www.academiaintegral.com.es)  
E-mail: [info@academiaintegral.com.es](mailto:info@academiaintegral.com.es)