

## RECUPERO CREDITI: COMPETENZE RELAZIONALI, FISCALI E LEGALI

### OBIETTIVI

Fornire competenze a 360° per raggiungere l'obiettivo: FARSI PAGARE! Nello specifico: competenze relazionali, competenze amministrative e fiscali, competenze legali.

### DESTINATARI

Chi svolge attività di recupero crediti indipendentemente dal ruolo rivestito.

### CONTENUTI

#### STRATEGIE RELAZIONALI

- Conoscere il proprio atteggiamento nei confronti del recupero crediti, comprendere il profilo dell'interlocutore formulando le domande più idonee e gestire i clienti difficili, ottenere un impegno formale al pagamento, mantenere l'immagine positiva dell'azienda, gestire in modo funzionale il tempo delle telefonate e lo stress legato a questa funzione aziendale.

#### ASPETTI AMMINISTRATIVI E FISCALI

- La contabilizzazione dei crediti, i crediti nel bilancio, la classificazione, gli accantonamenti per le perdite presunte dei crediti, le svalutazioni, le perdite su crediti, le deduzioni delle perdite e degli accantonamenti: gli elementi certi e precisi, la deduzione degli accantonamenti, il fondo perdite su crediti, l'utilizzo del fondo, note di variazione IVA, la rinuncia e la cessione dei crediti, crediti nei confronti dei debitori esteri, recupero dei crediti, assunzione dei crediti, la deduzione delle perdite, gli interessi di mora: la nuova normativa.

#### ASPETTI LEGALI

- Strategie del recupero stragiudiziale del credito e fondamenti giuridici delle azioni esecutive, decreto ingiuntivo e i suoi presupposti.

### DOCENTE

Cristina Braidì – Titolare di Braidì Consulting, network di consulenti aziendali per l'organizzazione, lo sviluppo, la formazione e la selezione delle Risorse Umane. Si occupa da venticinque anni di formazione e consulenza di direzione.

Riccardo Bigi – Dottore Commercialista, Revisore Contabile, Consulente di direzione da oltre 13 anni per le PMI. È inoltre Sindaco o Revisore Contabile di società industriali e commerciali.

Alessio Filetti – Avvocato del Foro di Bologna specializzato in contrattualistica, diritto commerciale, recupero crediti, diritto penale generale, diritto penale commerciale e societario.

Per la sede di Reggio Emilia: Stefania Sala – Counselor e business coach, si occupa di formazione aziendale, consulenza organizzativa, dopo aver ricoperto per anni ruoli direttivi e di responsabilità in diverse aziende ed aver svolto attività di consulenza manageriale, organizzativa e gestionale.

### DURATA E ORARI

14 ore – 9.30-13.00 e 14.00-17.30

### SEDI E DATE

PARMA, 13 e 20 novembre

REGGIO EMILIA, 12 e 19 novembre

RAVENNA, 18 e 25 gennaio

CESENA, 7 e 14 febbraio

RIMINI, 8 e 15 marzo

### QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate

### ISCRIZIONE

Vedi le modalità alle pagine 4 e 5