

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, classificazione, gli accantonamenti per le perdite presunte dei crediti, le svalutazioni, le perdite su crediti, 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 e Revisore Contabile, socio di OVERVIEW S.R.L.; si occupa in prevalenza di controllo di gestione, analisi economiche e finanziarie.

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 e 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

14 ore

numero 68

SEDI E DATE

PIACENZA, 15 e 25 novembre

PARMA, 15 e 22 ottobre

REGGIO EMILIA, 12 e 20 novembre

CESENA, 15 e 23 maggio

QUOTA DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + IVA az. associate

540,00 € + IVA az. non associate