



CREDIT ACADEMY

B2B

Modalidad:
Web Class
en vivo

(disponible todo el año)



Introducción

CREDIT ACADEMY B2B



La **compleja situación** económica mundial que generó como consecuencia la detención casi total de la cadena de suministro ha provocado una **reducción sin precedentes del efectivo circulante por pérdidas de empleos y reducción de ingresos**.

La **cobranza enfrenta un terreno desconocido** donde **solo las empresas** que sean **capaces** de articular y desplegar eficazmente estrategias innovadoras, acordes a este nuevo ecosistema, **sobrevivirán** e impulsarán su permanencia y crecimiento.

Credit Academy es el primer **programa E Learning (On Line)** para el **de desarrollo profesional y formación continua** que ICM, ofrece a los **profesionales del sector de crédito y cobranza B2B**.

Objetivo

Proveer los conocimientos y competencias requeridas para cada función del proceso para convertirse en Ejecutivo de Crédito, posteriormente en Analista de Crédito y por último en Asesor de Cobranza

Dirigido a:

Personal relacionado con operaciones de originación, administración de crédito y cuentas por cobrar.



Web Class en vivo:

Sesiones sincrónicas con instructor en tiempo real para grupos InCompany

Duración

15 clases de dos horas cada una para un total de 30 horas lectivas, más 5 horas totales adicionales para trabajo y evaluaciones en plataforma.

Web Class Grabada : (asincrónicas con lecciones pregrabadas).



Web class grabada:

Asincrónicas con lecciones pregrabadas.

Duración

21 video clases grabadas (asincrónicas) con duración promedio de una hora cada una, más 1 hora adicional promedio por sesión, para actividades complementarias y de evaluación en plataforma, que debe realizar el participante.

El participante cuenta con el apoyo de un instructor, fuera de la sesión, a través de la Mensajería de la plataforma.



Disponible todo el año



IDEA
INSTITUTO DE DESARROLLO
EMPRESARIAL ANÁHUAC



Temario



MÓDULO	TEMA	CONTENIDO
1	Fundamentos en la Administración del Crédito y Cuentas por Cobrar.	En este curso se dará al alumno una visión global del entorno actual del Credit Management desde una perspectiva que le permita integrar no sólo la visión del riesgo sino también una visión comercial orientada a la generación de valor entendiendo la función de crédito y cobranza como una actividad catalizadora de las mejores prácticas administrativas y comerciales de la empresa con miras a generar mayores ventas e incrementar la rentabilidad por medio de las ventas a crédito.
2	Herramientas para la investigación de crédito	Módulo orientado a brindar los elementos básicos necesarios a considerar en el proceso de investigación de clientes en el segmento de crédito comercial. El curso se orienta además al conocimiento amplio del correcto uso de las fuentes de información disponibles para lograr reunir los datos necesarios para el proceso de evaluación de créditos y las implicaciones legales relacionadas a la protección de datos personales.
3	Análisis e Interpretación de Estados Financieros.	Conocer la situación financiera de una empresa, saber interpretarla y entender el significado de cada dato obtenido es una gran ayuda al momento de establecer las condiciones del otorgamiento de un crédito.

Temario



MÓDULO	TEMA	CONTENIDO
4	Administración del Riesgo y Cálculo de Líneas de Crédito.	Se orienta al análisis de los diversos factores que determinan el riesgo de crédito desde su origen hasta el proceso de cobranza haciendo énfasis en cada una de las variables que combinadas determinan el grado de incertidumbre que establece el nivel de riesgo.
5	La Comunicación en el Proceso de Cobranza.	Explica los fundamentos de la comunicación y su aplicación práctica en el proceso de negociación de cobranza desde un enfoque basado en la venta y el servicio al cliente.
6	Negociación de la Cobranza de Cuentas Comerciales.	Desarrollar las habilidades necesarias para que el proceso de cobranza lejos de ser un conflicto sea una herramienta más para generar mayores ventas.



Norma G. Chavelas Murrieta

Licenciada en Administración con Maestría en Finanzas Corporativas por la Universidad Nacional Autónoma de México. Cuenta con Certificación de Ejecutivo de Crédito Comercial.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el área de Crédito y Cobranza. Se ha desempeñado en empresas de la industria de alimentos para bebé, higiene y belleza, farmacéutica y actualmente de tecnología tanto a nivel nacional como Centroamérica y Caribe. También brinda servicios de consultoría en la materia. Actualmente participa como Tutor titular del Programa Credit Academy, en ICM.



Enrique Maciel Meza

Líder de cambio y mejora continua con 25 años de experiencia en Finanzas, Crédito y Cobranza. Licenciado en Administración y Contador Público por ITAM (cédulas profesionales independientes). Diplomado en Finanzas y Diplomado en Habilidades Gerenciales por ITAM. Master in Business Administration (MBA) por University of Birmingham (Inglaterra). Experiencia mayor a 2 décadas en el sector financiero. Creación del departamento de Cobranza en banco, alcanzando puesto directivo Logro de **1er lugar nacional en Banca Múltiple con el más bajo índice de morosidad anual (IMOR)** durante 15 años consecutivos. Implementación de estrategias exitosas en KPIs enfocadas en: (1) Incremento de utilidad neta, (2) incremento de compromiso de empleado y (3) reducción de gastos. Experto en Gamificación, negociación multisensorial y negociación intergeneracional.

Actualmente Enrique colabora en ICM Consultoría y Capacitación Integral, como Instructor, Consultor, Conferencista internacional.

Criterios de Aprobación para obtener la Certificación



Web Class en Vivo:

- ✓ Asistir al 100% de las clases en línea.
- ✓ Efectuar el 100% de las actividades de reforzamiento.
- ✓ Presentar los exámenes parciales.
- ✓ Presentar y aprobar el examen final.
- ✓ El promedio aprobatorio para obtener el certificado es de 8.



Web Class Grabada :

- ✓ Ver el 100% de las clases pregrabadas.
- ✓ Efectuar el 100% de las actividades de reforzamiento.
- ✓ Presentar los exámenes parciales.
- ✓ Presentar y aprobar el examen final.
- ✓ Aprobar la entrevista final.
- ✓ El promedio aprobatorio para obtener el certificado es de 8.



IDEA^{M.R.}
INSTITUTO DE DESARROLLO
EMPRESARIAL ANÁHUAC



MÁS INFORMACIÓN

ICM CONSULTORÍA Y CAPACITACIÓN INTEGRAL

55 66 510 100



55 6448 6025



informacion@icmcredit.com



www.icmcredit.com

