

## ONLINE | Cobrança de Dívidas a Clientes (Edição VIII)



### DATAS

22 de fevereiro de 2024

### LOCAL

Online

### HORÁRIO

09:30 - 13:00

14:00 - 17:30

### DURAÇÃO

7 horas

### PREÇO

Associado AEP: **117€**

Outros: **130€**

**10% desconto grupo a partir de 3 inscrições**

não acumula com outros descontos

## ENQUADRAMENTO

O crédito elevado em Clientes é um dos grandes responsáveis pelas necessidades de financiamento de muitas organizações.

Reduzir o crédito a clientes, quer por via do controlo de Crédito, quer através duma boa organização das Cobranças, é extremamente importante, para que as organizações possam funcionar sem uma pressão diária de tesouraria, reduzindo em simultâneo as necessidades de financiamento e os custos financeiros relacionados com os financiamentos da atividade.

Aumentar a formação das pessoas, do departamento de cobranças, assim como de todos os que integram as áreas comerciais, financeiras e administrativa e que de uma forma direta ou indireta têm uma ligação com o crédito a clientes e com as cobranças, é fundamental para se atingir os objetivos comuns da organização.

## OBJETIVOS

No final da ação, os formandos deverão estar capazes de:

- Propor métodos de organização de um sistema de Controlo do Crédito a Clientes
- Proporcionar métodos práticos de cobrança
- Reconhecer a importância na tesouraria, dos créditos e dos encargos financeiros relativos às vendas de crédito.

## PROGRAMA

### 1- COMO DIMINUIR O CRÉDITO VENCIDO

- A análise ABC dos créditos vencidos
- A revisão periódica dos montantes de crédito atribuídos
- Como estabelecer plafonds de crédito
- O custo do crédito

### 2- COMO ORGANIZAR UM SERVIÇO DE COBRANÇAS

- Objetivos de um serviço de cobranças
- Definição de um sistema de cobranças
- A necessidade de informações atualizadas e fidedignas
- Organização de um ficheiro histórico de clientes
- A coordenação entre os diversos serviços da empresa

### 3- AÇÕES A DESENVOLVER NO PROCESSO DE COBRANÇAS

- Controlo de cobranças
- Classificação dos devedores
- Os aspetos psicológicos de uma boa cobrança
- A cobrança telefónica
- Aspectos importantes, para a cobrança dos créditos em atraso
- As melhores práticas, para fazer a cobrança de dívidas

### 4- OS ASPETOS JURÍDICOS E A COBRANÇA DAS DÍVIDAS DOS CLIENTES

- O procedimento judicial
- Os procedimentos de injunção
- Os Títulos executivos

- O Pepex

#### 5- OS ASPETOS FISCAIS

- Questões de crédito e aspetos fiscais em termos de IRC
- Questões de crédito e aspetos fiscais em termos de IVA

#### 6- CUIDADOS A TER COM OS MEIOS DE PAGAMENTO UTILIZADOS PELOS CLIENTES

- Cheques
- Letras
- Sistema de Débitos Diretos

#### 7- O ATRASO NOS PAGAMENTOS E A APLICAÇÃO DE JUROS COMERCIAIS

- Legislação
- Cálculos de juros

#### 8- COMO DIMINUIR O RISCO DE CRÉDITO

- Como analisar o Risco de Crédito dum cliente
- Métodos para determinar o Limite de Risco em Clientes Novos
- As garantias
- O factoring sem recurso
- Os Seguros de crédito

#### 9- CARTAS TIPO / MAILS E FORMULÁRIOS PARA O CONTROLO DE CRÉDITO E COBRANÇAS

## METODOLOGIA

A dinamização da formação passará por:

- . Método expositivo, participativo
- . Resolução de casos práticos e análise de soluções

## FORMADORES

Agostinho Costa

- Licenciado em Economia pela Universidade do Porto
- Consultor de Empresas
- Corpo Docente dos Mestrados da Escola de Negócios Eudem
- Colunista de Revistas de Contabilidade e Finanças
- Especialista em Controlo de Gestão, Gestão Financeira e em Gestão e Cobrança de Créditos
- Participação em Conferências - organizadas pela M. G. I. (Management Global Information), e pela I.F.E (International Faculty For Executives), como orador convidado, sobre temas ligados às Áreas de Gestão.
- Formador nas áreas de Gestão em empresas de média e grande dimensão, tanto a nível nacional como em Angola e Moçambique, tendo participado como monitor em ações de formação para quadros empresariais angolanos, nas áreas de Análise Financeira e em Gestão Orçamental.

## DESTINATÁRIOS

- Quadros e Pessoal Administrativo das áreas:

- . Administrativa
  - . Financeira
  - . Comercial
- Outros profissionais interessados no tema

## CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

As **CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO** são aplicáveis às modalidades de formação presencial e online.

A inscrição pressupõe o conhecimento e aceitação das **Condições Gerais de Participação**, disponíveis em:

<https://aeportugal.pt/pt/condicoes-gerais-de-participacao>