



Corso di formazione

Gli strumenti operativi del Credit Manager

giovedì, 3 ottobre 2019 – Ore 9.30

Via G. Da Procida 11 - 20149 Milano

IL CORSO

Le relazioni tra l'azienda ed i suoi clienti si svolgono su molti piani, tra questi l'aspetto rischio sul credito che è gestito principalmente dal Credit Manager.

La valutazione del rischio, la definizione del fido e dei termini di pagamento, il monitoraggio degli incassi sono le principali attività di questo ruolo.

Attività che richiedono competenze diverse – capacità di analisi e di valutazione, conoscenza del mercato, capacità di relazione - ed una struttura efficiente di raccolta ed analisi di dati ed informazioni.

Obiettivo del corso è acquisire la padronanza di tutti gli strumenti base necessari ad un Credit Manager. Particolare attenzione alla raccolta dei dati - interni all'azienda oppure derivanti da fonti esterne - ed alla loro elaborazione per contribuire ad una valutazione del rischio sul credito.

Il tutto inquadrato nelle strategie e nelle modalità operative dell'azienda, avendo come obiettivo generale la massimizzazione delle vendite ad un livello di rischio sul credito definito. Il corso è rivolto ai Credit Manager ed ai loro diretti collaboratori, ai responsabili ed agli addetti delle funzioni commerciali e di customer service.

Docente

Mario Venturini

Laureato in economia e commercio ha iniziato la sua attività nel settore bancario e successivamente nell'industria negli ambiti dell'amministrazione, finanza e controllo.

Dal 1989 svolge attività di formatore focalizzata sui temi della finanza aziendale, della gestione del credito e più in generale della cultura amministrativa e finanziaria.

A questa attività si affianca quella di consulenza rivolta alle PMI industriali e commerciali negli ambiti propri della finanza, amministrazione e controllo. E' iscritto alla Camera Arbitrale Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano in qualità di mediatore.

PROGRAMMA

Ore 9.30 – 13.00

Le fonti informative interne

- contabilità e statistiche interne
- vincoli contrattuali
- informazioni raccolte dalla relazione con il cliente

Le fonti informative esterne

- report società di informazione commerciale
- bilanci del cliente e indici utili al Credit Manager
- dati di mercato

Come integrare le fonti interne ed esterne per ottenere una visione d'insieme sia dell'andamento del mercato sia dello specifico cliente

Ore 14.00 – 17.30

La definizione del fido del cliente

- I criteri base per la determinazione del fido del cliente
- Gli strumenti di riduzione del rischio sul credito

Esercitazioni su casi pratici presentati dai partecipanti

Il reporting e l'analisi delle performance

- verso le funzioni aziendali
- verso clienti ed agenti commerciali

SC Sviluppo Chimica

SC Sviluppo Chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

