



Corso di formazione

IN VIDEOCONFERENZA (*)

L'attività del Credit Manager nel nuovo contesto

corso base

mercoledì, 26 maggio 2021 – Ore 9.30

IL CORSO

A più di un anno dall'inizio dell'epidemia siamo ancora incerti su quale sarà il futuro assetto dell'economia e più specificatamente dei settori nei quali operano i nostri clienti. Questo rende ancora più complesso il lavoro del Credit Manager che dovrà valutare non solo il rischio specifico del singolo cliente, ma anche la rischiosità della supply chain in cui opera. Attività da svolgere in stretta collaborazione con le altre funzioni aziendali e questo potrà comportare una revisione del modello organizzativo interno.

Modifiche potranno esserci sulle modalità di raccolta delle informazioni e di valutazione degli indici che i software a disposizione continuano a calcolare. Sono proprio questi gli aspetti che saranno approfonditi con l'attenzione alle informazioni sul contesto in cui opera ciascun cliente e sulla loro predittività, rispetto alla sua rischiosità oggettiva. Il corso è rivolto ai Credit Manager ed ai loro diretti collaboratori, ai diversi operatori 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.

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.

PROGRAMMA

Ore 9.30 – 13.00

Il nuovo contesto economico

- come è cambiato il contesto in cui operano i nostri clienti
- come la nostra azienda ha adeguato la propria organizzazione

Le fonti informative interne

- contabilità e statistiche interne, quali informazioni sono ancora valide?
- vincoli contrattuali, quali clausole sarà opportuno rivedere
- aggiornamento delle informazioni raccolte dalla relazione con il cliente

Le fonti informative esterne

- report società di informazione commerciale
- quali dati dei bilanci e quali indici sono utili al Credit Manager

Come integrare le fonti interne ed esterne per ottenere una visione prospettica delle tendenze del mercato e di ciascun cliente

Ore 14.00 – 17.30

La definizione del fido del cliente

Revisione critica dei criteri base per la determinazione del fido del cliente

- Gli strumenti di riduzione del rischio sul credito
- Esercitazione per il calcolo di alcuni indici
- Discussione di casi presentati dai partecipanti

Il reporting e l'analisi delle performance

- verso le funzioni aziendali
- verso clienti ed agenti commerciali

(*) Il link per la connessione online verrà comunicato all'indirizzo di posta elettronica degli iscritti

