



Taller: “Análisis de Crédito para Ventas”

Objetivo y Alcance

A través de este taller, el/la participante es capaz de desarrollar sus habilidades de análisis y síntesis para evaluar la capacidad crediticia de los clientes desde un punto de vista comercial y poder integrar un portafolio adecuado a las necesidades, generando más demanda y mayores ventas. Además, podrá aplicar el análisis de crédito para identificar el poder y potencial de compra del cliente y su capacidad de repago.

El/la participante es capaz de construir y manejar sus propios modelos para llevar a cabo el análisis crediticio, analizar la capacidad de pago y los riesgos del cliente y establecer los plazos de pago conforme a las políticas comerciales de la empresa.

Este taller está dirigido a todos/as los/as integrantes de la fuerza de ventas y aquellos/as empleados/as y ejecutivos/as cuya función se relaciona con el proceso de ventas de la empresa.

Duración

La duración del taller es de seis horas en dos sesiones de tres horas cada una en días diferentes.

Descripción del Taller

Se presentan los siguientes temas:

1. El entorno de la empresa
2. Análisis de crédito
3. Análisis cuantitativo



4. Análisis cualitativo
5. Términos y condiciones de venta
6. Ofreciendo los beneficios del crédito al cliente
7. Administración de la cartera y cobranza
8. Recuperación de la cartera

Dinámica del Taller

El taller se conduce de una manera interactiva. En éste se proyecta una presentación con técnicas y herramientas efectivas, misma que prepara **Bravado**. El expositor interactúa continuamente con los/as asistentes a manera de hacer más dinámica y ligera la plática plenaria.

Requerimientos para el Taller

Los siguientes elementos se requieren para hacer efectivo el taller:

- Auditorio o foro para alojar a los/as participantes
- Pantalla y cañón para proyectar la presentación
- Micrófono de solapa inalámbrico para el expositor para permitir su desplazamiento a lo largo del escenario