

## **Negoziare con i “cattivi pagatori”. Utilizzare gli strumenti negoziali più efficaci per prevenire e risolvere le sofferenze nei pagamenti ed i conflitti ad esse legati**

**Martedì 20 ottobre 2015**

**Federmanager Bologna, Via Bombicci, 1 (BO)**

In questo difficile periodo economico la stragrande maggioranza delle aziende italiane è gravemente esposta finanziariamente nei confronti dei propri clienti. Il seminario vuole fornire ai partecipanti strumenti semplici, pratici ed efficaci che aiutino a capire su quali basi concedere credito ai propri clienti, a chi concederlo e a chi negarlo e come procedere al recupero in caso di insolvenza. L'ammontare dei costi derivati dai ritardi di pagamento e degli insoluti che grava sulle aziende ha ormai raggiunto cifre enormi; pertanto, il recupero dei crediti costituisce un'attività molto importante per la sopravvivenza delle imprese.

Diventa quindi fondamentale saper gestire, in via negoziale, o extra giudiziale, tali attività per salvaguardare il legittimo credito senza compromettere la relazione futura con il cliente.

### **DESTINATARI**

Responsabili Commerciali e addetti alla Vendita, Amministrativi e Addetti al recupero crediti

### **OBIETTIVI**

- Prevenire il rischio di insolvenza con un'attenta valutazione della solvibilità della clientela
- Definire politiche di credito differenziate in funzione della rischiosità di clienti e prospect
- Aumentare le capacità di recupero del legittimo credito con un occhio alla specifica situazione del cliente
- Rafforzare la capacità di comunicare per gestire in modo efficace gli “interlocutori difficili”
- Negoziare un accordo di rientro del credito con tempi e modalità vantaggiosi per l'azienda

### **CONTENUTI**

#### **Ottenere le informazioni commerciali per valutare la rischiosità finanziaria**

- Quali sono le fonti per recuperare informazioni sul cliente
- Come ottenere le informazioni utili dalla rete di vendita
- Utilizzare report e monitorare il portafoglio clienti

#### **Definire e portare avanti le politiche di credito in funzione della rischiosità del cliente**

- Comprendere gli effetti di dilazioni, ritardi di pagamento ed insoluti sull'equilibrio economico finanziario dell'impresa
- Conoscere ed applicare le clausole negoziali a tutela del credito
- Come gestire il cliente in fase di negoziazione a fronte della politica di credito aziendale

#### **Comunicare e negoziare con efficacia per recuperare crediti problematici**

- Comprendere i concetti base della psicologia del debitore
- Classificare i "cattivi pagatori" secondo la matrice capacità di pagamento - volontà di collaborazione
- Attivare le strategie comunicative utili per gestire le obiezioni e le richieste di dilazione

#### **Come negoziare un accordo di rientro del credito**

- Cosa porta al fallimento o al successo nel recupero del credito
- Compilare la check list prima di entrare nella trattativa di recupero credito
- Condurre e chiudere l'accordo di rientro del credito

L'intervento è supportato da contributi multimediali, dimostrazioni e studio di casi. La modalità di esposizione è attiva e consente di intervenire con esperienze concrete, problemi e domande. Sono previste anche attività d'aula come esercitazioni e simulazioni di ruolo.

**Docente: Ing. Demetrio Praticò**

### **INFORMAZIONI E ISCRIZIONI**

**Sara Tirelli** - Federmanager Bologna - sara.tirelli@federmanagerbo.it; tel. 051 0366618

Per l'iscrizione al corso è necessario compilare la scheda di iscrizione allegata in ogni sua parte e re-inviarla via mail all'indirizzo sara.tirelli@federmanagerbo.it o via fax al n. 051 62.42.195

**Il bilancio di esercizio per manager**  
**Lunedì 16 novembre 2015**  
**Federmanager Bologna, Via Bombicci, 1 (BO)**

Il bilancio è lo specchio dell'impresa, uno specchio particolare che riflette le operazioni aziendali traducendole in costi e ricavi, entrate e uscite, attività e passività. Comprendere come il bilancio possa essere proficuamente impiegato per leggere le attività dell'impresa dal punto di vista economico-finanziario è il modo migliore per far sì che diventi un utile strumento per la gestione dell'impresa e per migliorare i risultati aziendali.

**CONTENUTI**

- Ruoli e funzioni del bilancio
- L'equilibrio economico-finanziario dell'impresa: costi, ricavi, entrate e uscite monetarie
- Il bilancio come specchio delle operazioni dell'impresa
- Lo stato patrimoniale e il conto economico
- Redigere il bilancio di esercizio
- I principi contabili per tradurre le operazioni dell'impresa in quantità economico-finanziarie
- Alcuni indicatori per valutare lo stato di salute dell'impresa

**OBIETTIVI**

- Presentare le regole che consentono di tradurre le operazioni di impresa in costi, ricavi, entrate e uscite, attività e passività
- Apprendere la logica del bilancio di esercizio come primo passo utile per l'analisi delle dinamiche economiche e finanziarie dell'impresa

**DESTINATARI**

Il corso è rivolto a imprenditori, soci di PMI, dirigenti non specialisti

**DOCENTI**

Giuseppe Marzo e Elena Scarpino

**ORARIO:** dalle ore 9,00 alle 18,00. La pausa pranzo è prevista dalle 13,00 alle 14,00 ed è libera.

**CONDIZIONI DI PARTECIPAZIONE E QUOTE DI ISCRIZIONE**

**1. Associati alla Fondazione IDI: Partecipazione gratuita**

- Dirigenti in servizio in regola con il versamento della quota associativa annuale (€300 per ogni dirigente –CCNL Confapi-Federmanager);
- Quadri Superiori in servizio in regola con il versamento della quota associativa annuale (€200 per ogni quadro superiore –CCNL Confapi- Federmanager);
- Quadri delle aziende associate (€150 per ogni quadro in servizio).

**2. Soci sostenitori:** tutti coloro che, pur non iscritti alla fondazione IDI, svolgono funzioni equiparabili ai Dirigenti o ai Quadri, possono aderire alla Fondazione IDI versando un contributo annuale di €300 che consente la partecipazione gratuita al seminario e a tutte le iniziative formative organizzate dalla Fondazione IDI sul territorio nazionale.

**3. Non iscritti alla fondazione IDI:** La quota individuale è di €100 + IVA, da versare ai seguenti estremi bancari: Fondazione Istituto Dirigenti Italiani

- Banca Prossima - IBAN IT 44Z0335901600100000129117

Fineco Bank S.p.A. - IBAN IT 22 M 03015 03200 000003123750.

**4. Dirigenti e quadri inoccupati,** la partecipazione è gratuita previa attivazione del corso presentando semplice dichiarazione dello stato di disoccupazione.

**INFORMAZIONI E ISCRIZIONI**

**Sara Tirelli** - Federmanager Bologna - [sara.tirelli@federmanagerbo.it](mailto:sara.tirelli@federmanagerbo.it); tel. 051 0366618

Per l'iscrizione al corso è necessario compilare la scheda di iscrizione allegata in ogni sua parte e re-inviarla via mail all'indirizzo [sara.tirelli@federmanagerbo.it](mailto:sara.tirelli@federmanagerbo.it) o via fax al n. 051 62.42.195