IMPLEMENTACIÓN DEFINITIVA DE PROTOCOLO PARA GESTIÓN DE VENTAS Y COBROS PARA EL 2023

Área: General
Modalidad: Presencial
Duración: 8 h
Precio: Consultar

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

-Seguimiento de los responsables de los Almacenes y mostradores en todo lo relativo al Protocolo interno de Gestión de Ventas y Cobros.
-Fomentar el trabajo en equipo y la coordinación en los procesos de ventas y cobros.
-Unificar criterios en cuanto a interpretación del Protocolo por parte de todos los departamentos.
-Formación Continua del personal para enriquecer sus capacidades y actitudes.
-Necesidad de estar formado en todo lo relativo al Puesto de Trabajo.
-Reciclar y actualizar conocimientos especialmente las novedades y/o modificaciones del protocolo.
-Optimizar el Proceso de compra-venta.
-Clarificar el modo de gestionar la relación con el cliente en todo el proceso.
-Promover la comunicación definiendo los canales de comunicación más adecuados.
-Establecer objetivos comunes persiguiendo todos las mismas metas.
-Involucrar al personal en las decisiones, impulsando la generación de ideas.
-Destacar el papel de cada uno para resaltar el resultado grupal.
-Crear un sentido de pertenencia a la empresa, identificando los valores de la misma.

CONTENIDOS

-El contrato de compra-venta.
-Cumplimentación del pedido. Requisitos formales.
-Condiciones del presupuesto. Requisitos formales.
-Cumplimentación de la documentación correspondiente a la recepción de las mercancías. Control de inventario.
-Albaranes: Requisitos imprescindibles.
-Rechazo de albaranes no cumplimentados.
-Control de firmas de albaranes vía telemática.
-Gestión del procedimiento de pago.
-Diferenciación entre pago al contado y pago aplazado.
-Diferenciación entre transferencias bancarias y abonos en cuenta.
-Hacienda: Recuperación de IVA de impagados.
-Recibo: Justificante del pago. Excepciones.
-Clientes a crédito: Protocolo interno implantado en 2021 y revisado en 2022.
-Análisis del pagaré.
-Análisis del cliente en Concurso de Acreedores. Notificaciones.
-Plazos de prescripción de deudas.
-Inicio de acciones por vía extrajudicial: Derivación al Servicio de Mediación de la Empresa.
-Inicio de acciones por vía judicial. Documentos imprescindibles.

-Acuerdos de Mediación Homologados en Juzgado: Vía intrajudicial.
-Sentencia: Ejecución. Plazos y procedimiento.
-TEAM BUILDING: la construcción de verdaderos equipos fomentando el trabajo en equipo y la cohesión entre empresas.