

## 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 todas 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.

# BY URBIOLA

- 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.