

FICHA DEL PRODUCTO

MÓDULO: LAS VENTAS A CRÉDITO

PROGRAMA FORMATIVO: *Optimizar la Gerencia*

PAQUETE FORMATIVO: *Aprovechar el dinero*


Módulos del paquete:

 Uso del dinero

 **Las ventas a crédito**

 Manejo del efectivo





 Endeudamiento

 Ahorro e inversión

Presentación:

Una de las estrategias clave para aumentar la ganancia de los empresarios es conocer a fondo el tema de las ventas a crédito. Este módulo aborda algunos de los principales problemas a los que se enfrentan los empresarios, por ejemplo: para incrementar sus ventas, otorgan crédito frecuentemente a sus clientes, sin exigir una garantía que asegure el pago de la deuda. De igual modo, a los empresarios se les dificulta saber el monto del financiamiento que le pueden otorgar a los clientes, sin que se afecte su flujo de dinero disponible (liquidez) y puedan continuar produciendo o vendiendo. Tampoco tienen claridad sobre los plazos de pago que deben dar para no descapitalizar el negocio. Además, a veces, utilizan mecanismos de cobro que no se ajustan a su mercado. Por medio de este módulo, el empresario debe adquirir compromisos para desarrollar un plan de acción para el futuro inmediato, con el cual pueda lograr un buen manejo de sus ventas a crédito, que le permita mantener capitalizada su empresa y permanecer vigente en el mercado.

Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

-  Identificar en qué medida puede dar crédito, sin que se afecte su liquidez.
-  Generar mecanismos de cobro que le permitan recuperar de manera eficiente sus cuentas por cobrar.
-  Evaluar cómo se afecta la utilidad de las ventas a crédito por el interés que paga respecto al dinero que adeuda.
-  Construir un Plan de acción que pueda poner en práctica en su empresa y así mejorar su gestión de la ventas a crédito.

Índice temático:

1. Ventajas y desventajas de vender a crédito.
2. Niveles de exigencias en el otorgamiento de créditos.
3. Los costos de la cartera.
4. Capital de trabajo.
5. Plazos de los proveedores y plazos de la cartera.
6. Análisis de crédito para los clientes.
7. Formas de cobro a clientes morosos.
8. Formas de crédito posibles.
9. Análisis empresarial para saber si puede otorgar crédito.

Duración y sesiones: 4:00 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en dos sesiones.

Ayudas didácticas:

 Juego: *Vender a crédito.*





Nuestro modelo formativo

Está diseñado con perspectivas de género y respeto por el medio ambiente.

Su enfoque es esencialmente cultural y se dirige a los emprendedores y empresarios de manera integral al trabajar sus actitudes, valores, relaciones familiares, con la comunidad y el país.



Los empresarios ganan porque...

Logran mayor competitividad a través del desarrollo de sus habilidades gerenciales y contribuye al mejoramiento de su calidad de vida.



¿Qué marca la diferencia?

- ☀ Es una propuesta pedagógica con resultados prácticos
- ☀ Cada módulo incluye un plan de acción de aplicación inmediata de lo aprendido
- ☀ Se logran mayores niveles de aprendizaje
- ☀ Es divertido
- ☀ Ofrece una amplia temática que permite diversos cursos ajustados a las necesidades de los empresarios
- ☀ Tiene flexibilidad de tiempo: 5 horas promedio en la mayoría de los módulos
- ☀ Se ajusta a todos los presupuestos
- ☀ Se evalúa por el uso de lo aprendido
- ☀ Tiene calidad estandarizada: todos los facilitadores son certificados en la metodología del modelo



Consulte más información en:
www.dialogodegestiones.org