



COMO ELABORAR UMA POLÍTICA DE CRÉDITO

COM O CURSO VOCÊ IRA:

1. Melhorar o seu CV Perfil

O tempo de atuação na área não pode ser seu maior argumento para uma promoção ou nova vaga. Conheça os pontos que devem ser destacados em seu CV/Perfil



2. Você mais preparado para uma entrevista técnica

Mapeamos cada linha de 109 vagas publicadas e categorizamos nesse estudo, com o objetivo de facilitar sua compreensão, argumentação e planejamento



3. Conhecer as reais necessidades das empresas contratantes

Acreditamos que ninguém melhor do que os contratantes para definir quais as habilidades importantes para a contratação. Você concorda com essa afirmação?



4. Planejar sua carreira

Conhecer as habilidades que estão sendo solicitadas pelas empresas, em cada fase da carreira (júnior, pleno, sênior, supervisor, gerente) irá contribuir para o planejamento da sua carreira.

POR QUE CRIAMOS ESSE CURSO?

NECESSIDADE DE MERCADO

Estudamos mais de 100 empresas, que publicaram 109 vagas para profissionais de crédito e identificamos que, devido as novas tecnologias, o perfil das contratações, e conseqüentemente, a atual do profissional de crédito se alterou.

Hoje o analista precisa focar também na GESTÃO, e elaborar uma política de crédito é item quase que obrigatório nas novas contratações, pois as empresas precisam de políticas mais assertivas para evitar perdas de oportunidade e manter sua operação dentro do patamar de risco definido.

METODOLOGIA PRÓPRIA

A MPA é uma empresa de consultoria na área de crédito e cobrança. Já realizamos mais de 50 projetos de consultoria e treinamos mais de 700 pessoas (vejam nossos principais clientes no próximo slide).

Assim, desenvolvemos o curso com base em nossa metodologia, que permitirá ao aluno estar apto a desenvolver uma Política de Crédito sob medida para sua empresa.

ACESSO PERMANENTE



O Aluno terá acesso permanente ao curso, inclusive direito as atualizações inseridas.



SUPORTE:

WhatsApp
Email
Hotmart



RESULTADO:

Estará apto a elaborar uma política de crédito
Terá boas noções de gerenciamento de risco
Análise de relatórios/KPIs

ALCIMERE NOVENTA

+30 anos atuação na área de crédito e cobrança

Palestrante

Consultora

Vários artigos publicados

Idealizadora do site www.politicadecredito.com.br e da empresa MPA Gestão

Acreditamos que os adultos precisam continuar estudando

+ CONHECIMENTO + RESULTADO



Mod 1 – O novo perfil do profissional de crédito

Aula 1 – Bem-vindo! Vamos combinar quais serão as entregas

Aula 2 – O novo perfil do profissional de crédito_parte 1

Aula 3 – O novo perfil do profissional de crédito_parte 2

Aula 4 – O novo perfil do profissional de crédito_parte 3

Ebook – Estudo OXFORD + Estudo habilidades MPA

Base de dados para estudos

3 vídeos bônus para mapear quais habilidades o aluno precisa desenvolver



Mod 2 – Introdução ao Monitoramento de Risco

Aula 1 – Como definir quais informações deverão ser extraídas
Para a realização dos estudos

Aula 2 – Categorização dos dados

Aula 3 – Aula complementar para estudos das bases

Material com informações a serem repassadas para a área de tecnologia para extração, realização de cálculos dos campos adicionais e categorização dos dados



Mod 3 – Conhecendo o histórico do Contas a Receber

Aula 1 – Recomposição e análise dos indicadores de contas a receber

Aula 2 – Rolagem

Aula 3 – FPD

Aula 4 – Safra

Módulo com foco na análise de KPIs
Disponibilizamos dashboard modelo



Mod 4 – Análise do Perfil das Aprovações (Pedidos)

Aula 1 – Resultados Clientes novos x Clientes já existentes

Aula 2 – Avaliação do impacto considerando o Ramo de Atividade

Aula 3 – Porte das empresas

Aula 4 – Região

Aula 5 – Tempo de fundação das empresas

Aula 6 – Pedidos Parcelados (impacto do Prazo)

Aula 7 – Aula BÔNUS – Entrevista com analistas de crédito



Mod 5 – Validando a Política de Crédito

Aula 1 – Aula Bônus – Introdução a análise de rejeições de pedidos

Aula 2 – Análise dos pedidos rejeitados

Aula 3 – Como implementar grupos de controle

Rejeição não gera resultado! A rejeição diz muito sobre a política e os processos atuais das empresas. É preciso entendê-las para se verificar se não há perdas de oportunidade.



Mod 6 – Soluções para a Área de Crédito (automação e produtividade)

Aula 1 – Aula bônus – como o Google Earth pode contribuir na análise de crédito

Aula 2 – Formulários do Google para substituição da ficha cadastral

Aula 3 – Formulários do Google – parte 2

Aula 4 – Gerenciamento de Carteira

Aula 5 – Arvore de Decisão – Motor de Crédito



Mod 7 – Implementando a Política de Crédito

Aula 1 – Revisão e Link com a Política de Crédito

Aula 2 – Passo a passo para a elaboração da Política _Parte 1

Aula 3 – Passo a passo para a elaboração da Política _Parte 2

Aula 4 – Aula encerramento – Devolutiva, entrevista com analistas





CONTEÚDO

7 Módulos de Conteúdos

36 aulas

+ 40 horas/aula

Material de Apoio

Certificado

INVESTIMENTO

R\$ 971,00

Acesso permanente

Desconto de 40% para a 2ª. Inscrição

OS BENEFÍCIOS

Política de Crédito mais assertiva e alinhada com a área comercial/ estratégia de crescimento da empresa

Conhecimento do perfil de clientes da base

Limites de crédito elaborados com parâmetros técnicos

Fornecedores de informações + adequados

Aumento da recuperação de valores em atraso



+ VENDA e + RECEBIMENTOS



NOSSA METODOLOGIA



M

Mapeamento

P

Planejamento

A

Ação

DIAGRAMA DA POLÍTICA DE CRÉDITO

Avaliar o histórico

Histórico Contas a Receber

Levantamento Histórico Perfil de Pedidos

Estudo das Rejeições

Estar ciente da sua estratégia da empresa
Margem alinhada com patamar de risco
Usar ferramentas adequadas
Fazer medições

Estratégia Comercial e de marketing

Margem dos Produtos

Gerenciamento Da base de clientes

Estrutura Interna da Política de Crédito

Patamar de Risco

Regras para Análise

Alçadas e Responsabilidades das Áreas

COMO ADQUIRIR E ACESSAR O CURSO

1. Acesse a página de pagamento através do link
2. Após a aprovação, você receberá no seu email LOGIN e SENHA para acessar o conteúdo
3. Salve o atalho do curso na página inicial do seu celular ou computador, assim, ficará mais fácil acessar.
4. Você terá 7 dias para cancelar, caso não goste da didática.
5. Após 7 dias, basta nos solicitar a Nfe que enviaremos para o email solicitado
6. Você terá acesso permanente ao curso.
7. Não deixe de utilizar o suporte

<https://pay.hotmart.com/V6832113M>



OBRIGADO

11 96388-8321

11 99945-3743

contato@mpagestao.com.br

www.mpagestao.com.br