

Programa de Profissionalização dos Analistas de Crédito do Segmento Atacadista/Distribuidor Pessoa Jurídica



Venha participar do

Programa de Profissionalização dos Analistas de Crédito do Segmento Atacadista/Distribuidor Pessoa Jurídica

Uma iniciativa inédita promovida pela ACAD e Serasa Experian, para que você possa buscar melhores resultados em seus negócios.

Quando?

Dias 16 a 19.05 - Segunda à Quinta-Feira
Horário: das 18h45min. às 21h45min.

Onde?

Sede da ACAD
Rua Ildelfonso Albano, 1.281 - Mezanino
Aldeota – Fortaleza - CE

Confira a programação:

Dia 16.05

Módulo 1 - Conceitos de crédito e concessão - Teoria e prática aplicada:

- Os reflexos das mudanças do ambiente de negócios nas atividades da área de crédito;
- Visão geral dos desafios do ciclo de crédito e de negócios;
- O processo de concessão de crédito: documentos necessários, análise e decisão:
 - Documentos obrigatórios e dados relevantes;
 - Visão dos C 's de crédito e sua utilidade;
 - Parâmetros de avaliação do risco.

Prática aplicada:

Como medir o risco, estabelecer o limite e decidir no processo de concessão de crédito.

- Estudos de Casos - Explorando o potencial dos relatórios de crédito: Relato e Credit Rating para agregar valor ao seu negócio.

Dia 17.05

Módulo 2 - Como gerir e monitorar o risco de crédito de sua carteira - Teoria e prática aplicada:

- Gestão e monitoramento do Risco de Crédito;
- Como identificar mudanças no nível de risco de seus clientes;
- Como criar estratégias para incrementar negócios ou para decidir pela saída de clientes.

Prática aplicada:

Como realizar a gestão e monitoramento, usando novas informações para alterar o risco de crédito e como decidir o que fazer com os créditos já concedidos.

- Estudos de Casos - Explorando o potencial dos relatórios de crédito Relato e Credit Rating para agregar valor ao seu negócio.

Dia 18.05

Módulo 3 - Como gerenciar a carteira de créditos concedidos - Teoria e prática aplicada:

- Gerenciamento da carteira de créditos concedidos;
- Risco concentração e seu impacto nos negócios da sua empresa;
- Como implementar a estratégia do retorno ajustado ao risco.

Prática aplicada:

Como realizar a gestão da sua carteira, com o objetivo de calcular o risco ponderado, perdas esperadas decorrentes da exposição ao risco e realizar preços ajustados aos diversos níveis de risco, para garantir rentabilidade.

- Estudos de Casos - Ajustar o preço para garantir lucro.

Dia 19.05

Módulo 4 - Saiba como realizar cobrança de forma efetiva e prevenir fraude - Teoria e prática aplicada:

- Estratégias de cobrança no contexto da concorrência e na busca de maior rentabilidade;
- As vantagens das ferramentas de cobranças e do compartilhamento de dados;
- Como identificar fraudes em todas as etapas do ciclo de negócios.

Prática aplicada:

Como aplicar as ferramentas de gestão na fase de cobrança e quais as precauções contra as fraudes, para evitar prejuízos e aumentar a rentabilidade.

- Estudos de Casos – diversificação dos riscos e dos níveis de preocupação, nas diversas etapas que compõem o processo decisório de crédito.

Currículo dos Instrutores:

Marcio Ferreira Torres

Gerente Especialista em Crédito. Coordena as áreas de Análise de Crédito e Análise Setorial da Serasa Experian.

Professor de Finanças da Pós-Graduação da ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marketing.

Formado em Administração de Empresas, com Especialização em Finanças pela FGV.

Adriana Gondim

Gerente de Produtos responsável pelas Soluções Antifraude Pessoa Jurídica da Serasa Experian. Possui mais de 16 anos de experiência nas áreas de Marketing e Análise de Empresas. Formada em Administração de Empresas pela Faculdade Oswaldo Cruz, pós-graduada em Administração Financeira e Controladoria pela Faculdade Oswaldo Cruz, MBA em Marketing pela FGV e MBA em Gestão Empresarial pela FIA – USP.

Aproveite a oportunidade para obter de forma exclusiva e personalizada, o serviço de consultoria especializada em negócios, para discutir sobre o seu processo decisório de crédito:

No dia 20.05, a Serasa Experian colocará à disposição de sua empresa, um Consultor especialista para apresentar e discutir seu diagnóstico de oportunidades para aumento de receitas, redução de custos e diminuição de perdas com créditos concedidos, em cinquenta minutos.

Manifeste seu interesse por meio de contato com a ACAD pelos telefones: 85 3452 5380 e 3452 5381 ou por e-mail: faleconosco@acad.org.br

Investimento:

Valor para associado: **R\$250,00**

Valor para cliente Serasa Experian não associado a ACAD: **R\$300,00**

Valor para não associado: **R\$350,00**

Pagamento realizado até o dia 09 de maio será concedido desconto de 10%

Descontos não cumulativos.

Forma de pagamento: à vista - via boleto bancário

Inscrições e informações acesse o site: www.acad.org.br

Telefones: 85 3452 5380 e 85 3452 5381

Observações:

1. A realização do evento está condicionada a um quórum mínimo de 25 inscrições;
2. Caso o curso não ocorra, o valor pago será integralmente reembolsado no prazo de até 7 dias úteis;
3. Haverá Certificado de participação no Programa para os treinandos que cumprirem, no mínimo, 75% da carga horária prevista;
4. O investimento do valor do programa não será devolvido, na situação de eventuais desistências posteriores ao início do programa.