

CORSI EXECUTIVE

CULTURE OPEN TO ACTION



CREDIT MANAGEMENT

PART TIME

—
PROCESSI,
POLICY E STRUMENTI

27 ottobre - 4 dicembre 2026 - 13^a EDIZIONE



Alcune immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono persone in apprendimento e faculty member, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola.

Un grazie sincero a tutte e tutti loro, per aver accettato di essere testimoni del nostro lavoro, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School

CREDIT MANAGEMENT

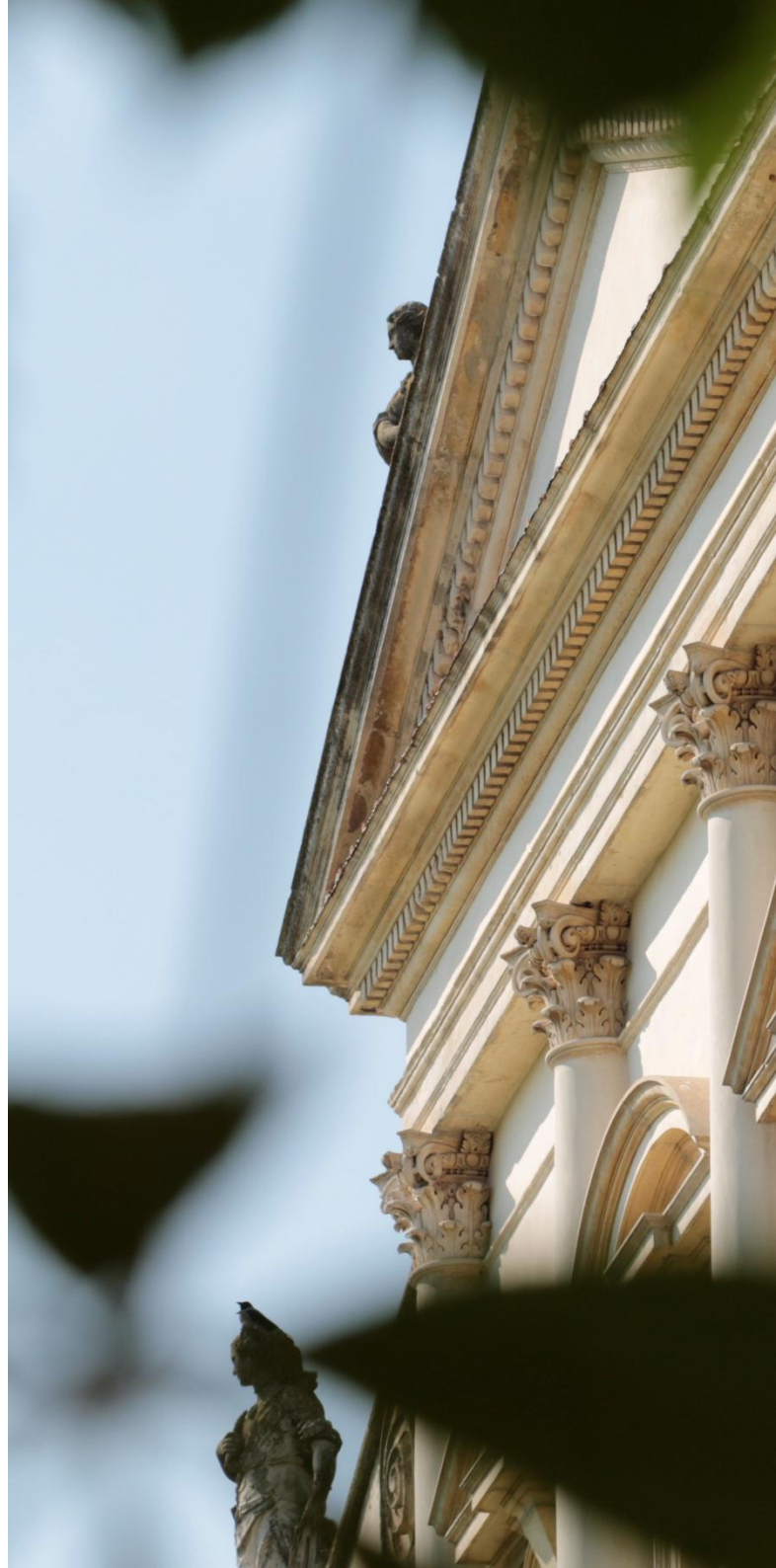
CONOSCERE
LA FINANZA
PER CREARE
VALORE

CUOA BUSINESS SCHOOL MOLTO PIÙ DI UNA SCUOLA DI MANAGEMENT.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano.**
**Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro
fatto di nuovi progetti.**

Per questo crediamo nella ricerca continua
di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente
sui temi da monitorare e nell'impegno etico
e meritocratico che muove un'attività condivisa
con le istituzioni nazionali e internazionali.

Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani,
imprenditori, manager e professionisti, a
imprese e organizzazioni, per orientarli verso un
percorso fatto di **cultura**, ascolto e **apertura** a
nuovi approcci e di stimolo ad **agire**, per il
miglioramento continuo.





CREDIT MANAGEMENT

Una corretta gestione del **credito commerciale** e una adeguata **valutazione del rischio di credito**, oggi giorno sono condizioni fondamentali per gestire positivamente il business aziendale.

Il corso si pone l'obiettivo di delineare un corretto processo interno per la gestione del credito, che permetta di **gestire efficacemente i flussi finanziari** all'interno dell'azienda.

Lezioni d'aula, testimonianze di manager, studio di casi aziendali: il modello didattico proposto ha l'obiettivo di fornire strumenti immediatamente applicabili e di sviluppare nei partecipanti capacità di analisi e di soluzione dei problemi.

Attraverso attività fortemente operative, gli allievi hanno la possibilità di "misurare" l'assimilazione dei principi e dei fondamenti teorici trasferiti in aula e di testarne l'applicabilità sul campo.

Le tecniche utilizzate favoriscono la contaminazione, lo scambio di idee e di esperienze tra i partecipanti, creando un ciclo virtuoso di crescita formativa anche attraverso il confronto con i colleghi d'aula.

OBIETTIVI

- Sensibilizzare credit manager e direttori amministrativi e finanziari delle PMI sull'importanza di un **metodo rigoroso di gestione del credito commerciale** e di un'adeguata valutazione del rischio di credito
- Delineare un **efficace processo interno di gestione del credito** dalla definizione di regole e policy aziendali agli strumenti di valutazione del rischio, alle soluzioni per il finanziamento e l'assicurazione del credito, alla gestione delle procedure per il recupero legale
- Fornire possibili soluzioni e strumenti operativi di immediata applicazione nella **gestione finanziaria aziendale**
- Valutare l'**impatto tecnologico e digitale** sui processi del Credit Management e della Supply Chain Finance in particolare
- Approfondire la gestione della **relazione** e della **negoziazione con il cliente** al fine di interagire in modo adeguato, gestire possibili conflitti e impostare un dialogo costruttivo che possa condurre ad un risultato positivo.

DESTINATARI

Credit Manager, Tesorieri, Direttori amministrativi e finanziari, Manager dell'area amministrazione, finanza e controllo, Professionisti interessati ad affrontare il tema della gestione globale del credito commerciale.

METODOLOGIA

Il corso si svolgerà interamente **online, in modalità sincrona**.

DURATA E IMPEGNO

Il corso prevede una durata complessiva di **32 ore**.



PROGRAMMA

IL PROCESSO DI CREDIT MANAGEMENT IN AZIENDA

- Logiche e approcci nella gestione del credito commerciale
- La funzione di “credit management” e il rapporto con l’area “business” dell’azienda
- Organizzazione dei processi, redazione delle procedure di sollecito e della policy del credito
- Le fasi della gestione del credito in azienda e la gestione della posizione creditizia
- La strategia del management del credito
- Gli strumenti di pagamento, le politiche di dilazione, gli sconti, le modalità di scelta, i costi di gestione e gli oneri di smobilizzo, i criteri di pagamento anticipato e posticipato
- La gestione del credito e l’individuazione delle soluzioni di supporto alle vendite
- La gestione del credito in outsourcing
- Il reporting operativo e direzionale.

LA VALUTAZIONE DEL CLIENTE

- La prevenzione e gestione del rischio di credito e la selezione della clientela
- Criteri per una corretta valutazione della solvibilità del cliente
- Analisi di bilancio per la valutazione dell’affidamento dei clienti:
 - tecniche di analisi del bilancio (analisi per margini, analisi per indici e per flussi)
 - indicatori di sintesi da valutare e valutazione del profilo di redditività e liquidità
- Utilizzo dei credit scoring e credit risk category
- L’importanza delle informazioni qualitative: approccio settoriale ed analisi delle forze competitive.



LA GESTIONE DEL CREDITO IN AZIENDA: FINANZIAMENTO

- Le forme tecniche di finanziamento e la relazione con le banche
- Le forme di smobilizzo del credito e la relazione con il budget di cassa

TECNOLOGIA E FINTECH NELLA SUPPLY CHAIN FINANCE

- L'impatto tecnologico e digitale sui processi del credit management
- Il Fintech e l'innovazione nella supply chain finanziaria
- Le soluzioni tecniche innovative del Fintech per la gestione della Supply Chain Finance (Purchase Finance, Inventory Finance, Invoice Auction).

SCENARI DI MERCATO E ASSICURAZIONE DEL CREDITO: APPROCCI E MODELLI

- Scenario macroeconomico
- Impatto delle oscillazioni di mercato sugli strumenti di copertura assicurativa
- Strumenti per la mitigazione del rischio credito
- L'assicurazione del credito: cos'è, come funziona, i concetti di base
- Analisi del rischio e raccolta dati, approccio mercati - prodotti

LA GESTIONE PRE-LEGALE E GIUDIZIALE DEL CREDITO

- Comprensione rapporti debitore - creditore
- Tentativo di recupero extra giudiziale del credito
- Garanzie reali e garanzie personali
- Fase precontenziosa - metodi alternativi di risoluzione delle controversie (mediazione ex D. Lgs. 28/2010, negoziazione assistita ex D.L. 132/2014)
- Fase giudiziale
- Fase esecutiva
- La gestione del recupero del credito all'estero e nell'Unione Europea in particolare
- Giurisdizione, esecuzione delle decisioni e legge applicabile
- Fallimento e recupero del credito.

LA GESTIONE DELLA NEGOZIAZIONE CON IL CLIENTE

- Il processo di negoziazione: dal confronto delle posizioni al negoziato sulle posizioni
- La comunicazione negoziale
- Il valore della comunicazione non-verbale nel processo di negoziazione
- Profili e strategie relazionali per incontrare l'altro
- L'ascolto "empatico" e l'ascolto "attivo"
- La gestione delle domande e delle obiezioni
- La gestione dei conflitti
- Il percorso negoziale
- La valutazione del potere contrattuale dell'interlocutore, tattiche e "giochi negoziali".



I PLUS

PIATTAFORMA DIDATTICA

È l'ambiente web del CUOA dedicato ad accompagnare e integrare sinergicamente i contenuti e le modalità didattiche propri della formazione svolta in aula, attraverso il quale, in modalità a distanza, è possibile fruire di materiali di studio e di documenti di approfondimento e interagire con docenti e colleghi di corso, anche mediante forum tematici coordinati da esperti della materia.

SOFT SKILLS

Oggi il mercato è alla ricerca di manager e leader con competenze tecniche e qualità personali di diversa natura. Per questo il percorso sostiene i partecipanti nello sviluppo delle abilità e delle tecniche di comunicazione e negoziazione che rivestono un ruolo cruciale per un'ottimale e proficua gestione dei processi di gestione del credito

COMMUNITY PROFESSIONALE

Le relazioni che si instaurano tra i partecipanti forniscono le basi per promuovere e valorizzare un network professionale, personale e culturale, alimentato da occasioni di incontro tra allievi, docenti e testimoni d'impresa.

I COSTI

La quota d'iscrizione è di € 2.000 + I.V.A.

Tutti i dettagli e le agevolazioni economiche sono disponibili e consultabili alla pagina <https://www.cuoa.it/sconti-applicabili-2026/>.

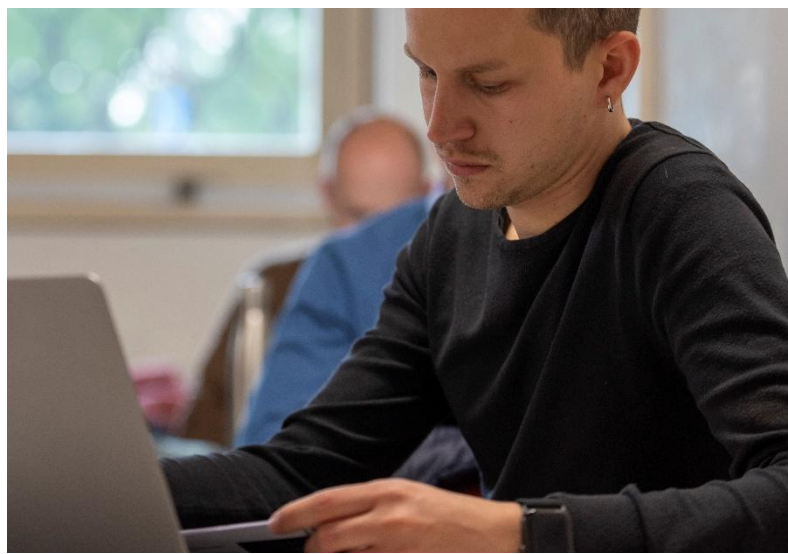
LA FACULTY

- **Danilo Berteotti** – Psicologo e consulente nell'area organizzazione e risorse umane
- **Loredana Bombaci** – AON, Unit Director Credit Solutions e Commercial Risk Solutions
- **Rossana Leggieri** – Avvocato, Studio Legale De Poli, Venezia
- **Matteo Moretti** – Adacta Advisory, Senior Manager 'Area Finance

AMMISSIONE

E' previsto un colloquio orientativo e conoscitivo per valutare la rispondenza del profilo rispetto agli obiettivi del percorso per il quale è utile disporre un breve profilo professionale.

Al termine del percorso frequentato, ai partecipanti che avranno svolto l'80% delle attività didattiche e avranno superato positivamente il test finale, il CUOA rilascerà un attestato di partecipazione.



SEDE DIDATTICA

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica *domus agricolae* situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo. Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.

Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.





CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it



STAMPA SU CARTA DCP WHITE