

Análise de Crédito- Pareceres Comerciais- Nível Avançado

Objetivos Gerais:

Este curso tem como objetivo geral facultar aos participantes modelos genéricos adequados e relativamente standardizados para um relato da área comercial associado às operações de crédito de clientes.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Ordenar o relato comercial de uma operação de crédito;
- Melhorar o input da área comercial para a análise geral do risco do cliente e da operação.

Destinatários:

Este curso destina-se a todos os diretores, coordenadores, gerentes e outras chefias das direções comerciais.

Carga Horária:

09 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Crédito a Particulares

- Tipologias de crédito e suas diferenças no contexto da análise/parecer;
- A regra dos 5 C;
- Fundamentais a respeitar no parecer comercial;
- Ordenamento para o relatório tipo;
- O futuro: a automatização do processo de concessão.

Módulo II – Crédito a Empresas

- Tipologias de crédito e suas diferenças no contexto da análise/parecer;
- Fundamentais a respeitar no parecer comercial;
- A regra dos 5C;
- Fundamentais económico e financeiros;
- Ordenamento para o relatório tipo.