

Результаты для участников

На семинаре, проводимом в форме практикума, будут рассмотрены вопросы ведения факторингового бизнеса на условиях регресса и без регресса, процесс организации продаж факторинговых продуктов, представлены возможные способы эффективного планирования ежедневного сопровождения факторинговых операций, методы управления ликвидными, кредитными, валютными и процентными рисками, методики проверки платежеспособности клиентов и управления дебиторской задолженностью, будут проанализированы правовые и налоговые аспекты факторинговых операций, вопросы автоматизации факторинговых транзакций.

Дата: 16 апреля 2013 г.

Г.Москва

[Купить](#)

Программа семинара

- **Как подобрать наиболее подходящий для компании тип факторинга: назначение факторинга и основные элементы факторингового обслуживания**
- Виды факторингового обслуживания.
- Современные тенденции развития факторинга в России и странах СНГ.

- **Модели международного факторинга. Плюсы использования факторинга как средства финансирования внешнеторговых сделок.**

- **Эффективная организация продаж факторинговых продуктов: каналы продаж, инструменты и подходы.**
 - Сегментация клиентов.
 - Как определить подходит ли клиент для факторинга?
 - Конкурентные преимущества факторинга в сравнении с другими финансовыми продуктами.

- Типичные вопросы клиентов.
- Продвижение факторинга в бизнес среде.
- Реклама и маркетинг.

- **Правовое регулирование факторинга в РФ. Лицензирование.**
- Трактовка факторинговых операций российским законодательством и судебной практикой.
- Возможен ли конфиденциальный факторинг в России?
- Ключевые моменты договора факторинга.
- Проблемы создания резервов при проведении факторинговых операций банками.

- **Страхование кредитных рисков с помощью факторинга.**
- Страхование кредитных рисков с помощью факторинга.
- Оценка дебиторов.
- Взаимодействие факторинговых и страховых компаний.
- Управление дебиторской задолженностью

Аудитория семинара

Семинар ориентирован на руководителей предприятий, финансовых директоров, банковских служащих, финансовых менеджеров, специалистов и консультантов по управлению финансами и дебиторской задолженностью, аспирантов экономической тематики.

Консультанты

Покаместов Илья – Кандидат экономических наук. Доцент кафедры «Финансы, денежное обращение и кредит» МЭСИ. Автор книги "Факторинг" и более 30-ти публикаций на тему факторинга и торгового финансирования.

Имеет 10-ти летний опыт работы на руководящих должностях в области факторингового бизнеса в ФК "УралСиб" и группе Сосьете Женераль.

Автор книги «Факторинг: продажи, технологии, риск-менеджмент» (ИД «Регламент», 2007г.) и более 20-ти публикаций на тему факторинга и торгового финансирования. Один из авторов «Энциклопедии рынка факторинга», выпущенной в 2008г. «Эксперт РА».

Стажировался в ведущих факторинговых компаниях Великобритании и Франции:

- Lloyds TCB Commercial Finance Ltd.
- Venture Finance PLC (ABN AMRO group)
- EUROFACTOR (UK) Ltd
- Compagnie Generale d'Affacturage (CGA)

В 2005-2008гг. член Образовательного Комитета Международной факторинговой ассоциации IFG (International Factors Group).

Неоднократно приглашался для участия в конференциях и семинарах в СНГ, РФ и за рубежом.

Знаком с факторингом как с теоретической так и с практической стороны.

Программа семинара

9.40 – Регистрация

10.00 – Начало семинара

11.30-11.50 – Кофе-брейк

13.30-14.15 – Обед

16.00-16.20 – Кофе-брейк

18.00 – Окончание семинара

Условия участия и регистрация на семинар

Стоимость участия в семинаре для одного участника – **15.900 руб.**

По окончании всей программы предоставляются сертификаты компании «**ФАКТОРинг ПРО**».

При участии нескольких представителей от одной компании предоставляются скидки.

При регистрации и оплате участия до 20 марта предоставляется скидка 10%.

Участникам семинаров и конференций "ФАКТОРинг ПРО" скидка 15%.

Регистрация по телефону ☎ +7(499) 940-8798

Регистрация по электронной почте - marketing@factoringpro.ru

Данный семинар может быть проведен специально для вашей компании, и содержать специализированные примеры и задачи. Стоимость обсуждается в зависимости от условий проведения, формата и состава группы – звоните +7(499) 940-8798. Возможно проведение индивидуальных консультаций.

[Купить](#)