



LAS 10 LLAVES DE LA COBRANZA.

HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN EFICAZ DE DEUDAS.

TIPO DE CURSO. PREMIUM

Tipo de capacitación: CLÍNICA - MAGISTRALES

El dictado de esta capacitación, se encuentra inscripta en la modalidad **clínica – magistrales**. Esto significa que el autor interactuará con el público a través de la modalidad **charlas, disertación & presentación**, preguntas y respuestas. La capacitación tiene una carga horaria de 4 horas netas. En ella se presentarán las 10 claves haciendo hincapié en los aspectos prácticos. Es una capacitación desarrollada tanto para empleados como para directores y propietarios que quieran entender la problemática de la gestión desde lo operativo pero también desde lo estratégico.



¿Qué quiere usted, cobrar una deuda o recuperar un deudor?

La función cobranzas en las organizaciones se ha revalorizado. Hoy se entiende que debe formar parte de una "estrategia integradora".

En épocas pasadas, cada departamento debía buscar su "éxito" de forma individual, llevando adelante actividades que se pudieran traducir en "números concretos". El trabajo en compartimientos estancos genera frutos, pero a costos elevados, lastimando la relación con los clientes.

El texto desarrolla una serie de herramientas que pueden ser utilizadas tanto para los que buscan "cobrar deudas" como para los que entienden que buena parte de los deudores se pueden recuperar y, con ellos, el capital de trabajo.

Los clientes forman parte de un proceso que inicia con un contacto, sigue con análisis de potencialidades (crédito, capacidad de compra, etc.), con la venta, la cobranza, la post venta. El ciclo empieza y termina una y otra vez y requiere que, con cada nueva experiencia comercial, se integren un poco más a la organización.

El texto pretende demostrar que las cobranzas pueden generar un valor mayor al que habitualmente se le asigna, si la función se la desarrolla en el marco de las estrategias, técnicas de gestión y políticas adecuadas.



TEMARIO

- Introducción
- 1. La comunicación.
- 2. La planificación.
- 3. La preparación.
- 4. El profesionalismo.
- 5. El escenario.
- 6. La técnica.
- 7. La aptitud y actitud.
- 8. La vocación.
- 9. Las emociones.
- 10. La mente del deudor.
- Conclusiones



Requisitos para desarrollar el curso

- Proyector para slides Power point.
- Pizarra lavable y fibrones de colores.
- Equipamiento para audio y vídeo.

Materiales del curso.

Se entrega:

- Certificado de asistencia. Si es requerido.
- PDF con la presentación.
- Ejercicios prácticos y resoluciones.

Materiales alternativos

La charla puede incluir a pedido de la empresa – organización del evento, de la entrega de textos a los asistentes para los cuales, se tendrá en consideración, una bonificación especial.