



www.idesaa.edu.mx

Curso de Análisis de Crédito y Gestión de la Cobranza

IDESAA, Escuela de Negocios.
Socio Estratégico en Desarrollo de Talento.

Curso de Análisis de Crédito y Gestión de la Cobranza

Objetivo

El participante conocerá y aplicará requisitos clave, objetivos y bases para realizar una buena administración del crédito y gestión de la cobranza, mejorando los procesos necesarios para incrementar la efectividad y bajar costos y riesgos; asimismo, será capaz de negociar de manera más efectiva con los clientes para lograr reducir plazos de cobro, aplicando estrategias de servicio al cliente durante el proceso de cobranza

Duración

4 sesiones semanales.

Módulos:

- Conceptos y herramientas del crédito
- El perfil del cliente, su segmentación y administración
- Sistemas de trabajo para la gestión de la cobranza
- Finanzas básicas, en los flujos y cartera
- Persuasión y negociación en la gestión de la cobranza



Contenido

Conceptos y herramientas del crédito

- Concepto, clasificación e importancia del crédito.
- El crédito y la estrategia empresarial.
- Análisis de créditos y sus riesgos por sectores económicos.
- Sistemas, políticas y evaluación del crédito y la cobranza.
- Modalidades de cobro.
- Evaluación de riesgos cuantitativos y cualitativos al otorgar un crédito.
- Garantías.

El perfil del cliente, su segmentación y administración

- Un nuevo paradigma, cobranza con enfoque al cliente.
- Tipología de los clientes: no todos son iguales.
- Capacitando a sus vendedores, la venta rápida vs. la venta inteligente.
- Determinación de la situación del cliente y trato en función de su perfil.
- Determinación de la solvencia del beneficiario del crédito.
- Administración de una cartera de clientes.
- Conocimiento sobre los diferentes tipos de crédito.

Sistemas de trabajo para la gestión de la cobranza

- Llaves del éxito para una gestión efectiva de cobranza.
- Rol de cobrador y logro de objetivos.
- Marketing de cobranzas.
- Control de Gestión en cobranzas: métricas efectivas.
- Proceso de la cobranza: normas y procedimientos.
- Información de calidad en el proceso de cobranza.
- El Buro de Crédito, apoyo en el crédito y cobranza.
- Proyección de calidad del servicio en la gestión de la cobranza.
- Programación del trabajo y de los pagos.
- Organización de fechas para comunicarse con los clientes.
- El por qué de la morosidad y clasificación de clientes morosos.

Finanzas básicas, en los flujos y cartera

- Costos financieros, administrativos y de flujo que genera la cartera vencida.

Persuasión y negociación en la gestión de la cobranza

- La persuasión en la negociación y objetivos del proceso persuasivo.
- El proceso de la persuasión y el proceso de la recuperación.
- Mantener el acuerdo como directriz de principio a fin.
- Técnicas de negociación efectiva basada en la asertividad.
- Evitar la manipulación y cómo manejar los "NO" del Cliente.
- Contrarrestar los argumentos y patrones de negociación del cliente.
- Técnicas de cierre de la venta con crédito y cobranza efectiva.



Capacitación Abierta

Duración: 4 sesiones en martes.
Horario: De 8:30 a.m. a 12:30 p.m.



Capacitación InCompany

Este programa se ofrece InCompany para grupos de 8 a 15 personas de una misma empresa.



Modalidades disponibles:



Modalidad Presencial

Capacitación que propicia el intercambio de experiencias y el networking entre participantes.

Se imparte en salas de IDESAA Monterrey para programas abiertos.

Para programas InCompany se lleva a cabo en el lugar elegido y contratado por la empresa, o en sus instalaciones.



Modalidad En Vivo Online

Capacitación a distancia transmitida en vivo a través de la plataforma Online de IDESAA. Permite capacitarse desde cualquier lugar e interactuar por chat o micrófono, con el maestro y otros participantes en sala. Requisitos para ingresar a la sesión: computadora con banda ancha y realizar una capacitación de 5 minutos.

Para programas abiertos e InCompany se imparte en salas de IDESAA en Monterrey.

Opciones para realizar tu pago:

- Transferencia electrónica o depósito bancario.
- En las instalaciones de IDESAA con tarjeta de crédito o débito, o con cheque a nombre de "Instituto de Estudios Avanzados y de Actualización, A. C."
- Tarjetas de crédito participantes con meses sin intereses.



Acerca de IDESAA

Socio Estratégico en Desarrollo de Talento

- Escuela de Negocios fundada en 1992.
- Con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y presencia en todo el país,
- Ofrece Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Certificaciones, Consultorías.
- Capacitación Presencial, En Vivo Online, Virtual, en las áreas de: Administración, Gestión y Dirección de Negocios, Liderazgo y Competencias Gerenciales, Comercio Exterior, Recursos Humanos, Ventas y Mercadotecnia, Finanzas, Contabilidad e Impuestos, Informática, Calidad y Productividad.
- Miles de egresados recomiendan a IDESAA. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Metodología IDESAA:

Enfoque a resultados: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral.

Maestros expertos, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje.

Experiencia de valor y el **networking** excepcional.



Ciudad de México

Antara Polanco

Av. Ejército Nacional 843-B
Piso 5. Col. Granada
Delegación Miguel Hidalgo
CP 11520 (55) 8000-1907

Monterrey

Plaza Carranza

Av. Venustiano Carranza
500-40 Norte
Monterrey, N.L.
CP 64000 (81) 8346-5600

Guadalajara

Oficina Zona Occidente

Calle Cenit 1291, Chapalita
Guadalajara, Jalisco.
CP 44520 (33) 35810722



Algunas empresas que nos
confiaron su capacitación
In Company recientemente:

7 Eleven
Akzo Nobel
Arca Continental
Banorte
Bimbo
Bydsa
Carza
Cervecería Cuauhtémoc
Christus Muguerza
Daimler
Dina
Epicor
Ernst & Young
Farmacias del Ahorro
Femsa Logística
Financiera Mexi
Gas Natural
Grupo Salinas
Hotel Safi
Hyundai
IMSA Plastics
Johnson Controls
Lala
Lamosa
Liverpool
Mazda
Metalsa
Metrofinanciera
Multimedios
Oxxo
Ragasa
Semex
Sigma Alimentos
Stabilit
Swarovski
Torrey
Trane
Vitro
Walmart/Sams
World Trade Center
Xerox
Xignux