



Curso Gestión de la Cobranza y Negociación Efectiva

GESTIÓN DE LA COBRANZA Y NEGOCIACIÓN EFECTIVA

OBJETIVO

- Proporcionar a los participantes las estrategias, técnicas y prácticas necesarias para aplicar adecuadamente el proceso y la gestoría de cobranzas, así como las bases para una correcta relación con los clientes de la empresa. Aplicar adecuadas tácticas de seguimiento y control de la cobranza aprovechando el intercambio de experiencias de todos los participantes.

DIRIGIDO A:	Gerentes, administradores, contadores, gestores de cobranza, vendedores y personal involucrado en el proceso de cobranza
DURACIÓN:	08hrs
ÁREA CATÁLOGO:	Ventas, servicio y cobranza
COMPETENCIAS A DESARROLLAR:	Espíritu comercial, análisis numérico, orientación a resultados
RECONOCIMIENTO:	Certificado con registro ante STPS (WCC1008026U2-0013)

TEMARIO

I.-RAZONES POR LAS QUE SE OTORGA EL CRÉDITO

- A. Porque los clientes prefieren el crédito.
- B. Aseguramiento del crédito.
- C. Detecte datos falsos y fraudes.
- D. Garantías.

II.-BASES DE DATOS Y LISTADOS DE CLIENTES

- A. Análisis cuantitativo y cualitativo de la cartera.
- B. Revisiones frecuentes de sus políticas de crédito.
- C. Seguimiento y zonificación de la cobranza.

III.-ESTRATEGIAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA GESTIÓN DE COBRANZAS

- A. Sistemas de cobranza.
- B. Documentos internos de la empresa (facturas notas de remisión etc.)
- C. La ruta del gestor.
- D. Etapas de la cobranza.
- E. Leyes y Reglamentos en defensa del consumidor-deudor.
- F. Faltas por incurrir en la cobranza.
- G. Sanciones y posibles multas por desacato.
- H. Adaptación de métodos adecuados.

V.-NEGOCIACIÓN

- A. Plan estratégico y plan logístico.
- B. Definir metas y criterios.
- C. Los recursos en la negociación.
- D. Errores al negociar una compra-venta.
- E. El acuerdo y su seguimiento.

BENEFICIOS:

- ✓ Gestionará cobranzas sin dañar la relación con el cliente
- ✓ Conocerá la importancia de la aplicación de políticas de crédito
- ✓ Aplicará correctos procesos y métodos de cobranza
- ✓ Negociará para conseguir acuerdos óptimos para la empresa
- ✓ Generará compromisos de pago de clientes