

Gestión de Cobranzas y Relaciones a Largo Plazo con el Cliente

Código: CLN-004

Propuesta de Valor: CAPACITACIÓN GERENCIAL

Duración: 8 Horas



Este curso presenta los enfoques de hoy con que las empresas tienen que lidiar constantemente debido a cuentas por cobrar o cartera en mora. Este curso muestra las técnicas que se deben llevar a la práctica para no dañar las relaciones con el cliente a largo plazo.

Más información: [AQUÍ](#)

Reserve su plaza: [AQUÍ](#)



AUDIENCIA

- Es recomendable que participen de este curso personal que trabaja en cobranzas como del área comercial y toda persona que tenga una relación con el cliente externo.



PRE REQUISITOS

- Se requiere de un espacio amplio, iluminado donde los participantes puedan trabajar.
- Las mesas y las sillas deben estar colocadas en forma de U.
- Refrigerio para los participantes incluyendo al facilitador. Y si se hacen en jornadas continuas almuerzo para todos los participantes incluyendo al consultor.



OBJETIVOS

- Identificar los errores que con mayor frecuencia se cometen el momento de otorgar un crédito.
- Proporcionar un método para definir un plan de acción con clientes en mora.
- Definir la gestión de cobranza de manera de bajar la cartera en mora y mantener relaciones a largo plazo con el cliente.



CERTIFICACIÓN DISPONIBLE

- Certificación emitida por COGNOS.



CONTENIDO

1. ¿PORQUÉ LA GESTIÓN DE COBRANZAS DEBE TENER UNA RELACIÓN A LARGO PLAZO CON EL CLIENTE?
2. ¿QUÉ SE ENTIENDE POR COBRANZA?
3. POLÍTICAS DE COBRANZA
4. LA COBRANZA EFECTIVA
5. ¿PORQUÉ EL CLIENTE NO CUMPLE SUS COMPROMISOS?
6. LA IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DE COBRANZAS.
7. LAS MEJORES PRÁCTICAS EN LA GESTIÓN DE COBRANZAS.
8. LA INTERACCIÓN EN EL PROCESO DE COBRANZAS.
9. CAMBIOS EN EL MODELO DE COBRANZAS.
10. DINÁMICAS PARTICIPATIVAS (TRABAJOS EN GRUPO, PARTICIPACIÓN DE LOS PARTICIPANTES, JUEGO DE ROLES).
11. FORMAS Y MECANISMOS DE PAGO.
12. CUALIDADES DEL EJECUTIVO DE COBRANZAS.
13. LAS RELACIONES DEL DEPTO DE COBRANZAS CON EL RESTO DE ÁREAS DE LA EMPRESA.
14. FIDELIZAR Y TRANSFORMAR DE UN “DEUDOR” A UN CLIENTE A LARGO PLAZO.



BENEFICIOS

- Fortalecer el Departamento de Cobranzas.
- Organizar y mejorar las formas de trabajo del área.
- Optimizar las políticas de cobranzas.