



ESTRATEGIAS DE COBRANZA EFECTIVAS

DIRIGIDO A:

Ejecutivos, Personal de Administración y Gestión Cobranza

OBJETIVO GENERAL:

Brindar al participante las principales estrategias actuales de la cobranza efectiva; bajo una estructura y metodología basada en términos de asertividad, persuasión, establecimientos de acuerdos y técnicas de negociación.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Desarrollará habilidades y competencias para realizar una cobranza efectiva y asertiva basada en servicio al cliente y negociación
- Identificará las principales estrategias de cobranza efectiva

CONTENIDO

- Cobranza Actual
- Función del Gestor de Cobranza
- Estrategias de Cobranza
- Tipos de Clientes
- Control y Manejo Clientes Morosos
- Cobranza Telefónica
- Proceso de Cobranza Telefónica
- Negociación para la Gestión de Cobranza
- Tipos de Negociación por Plazo
- Establecimiento de Acuerdos

HABILIDADES A DESARROLLAR:

- Técnicas de Cierre
- Planeación de Cierre
- Comunicación
- Neurolingüística

DURACION: 6 HORAS