



CURSOS

ATALCLI 123



ESTRATEGIAS GERENCIALES DE COBRANZA

Facilitadora: Abogada. María Tina Iacono

Objetivos generales:

El Curso tiene como objetivo principal enseñar como gerenciar la función de cobranza con criterio Empresarial dentro de un contexto económico muy competitivo, donde es esencial escuchar nuevas ideas, además de compararlas con las propias y aprender a cambiarlas o crear nuevas, de esta forma aplicar herramientas y técnicas que permitan cobrar efectivamente, más rápido y evitar el deterioro de la cartera acelerando el flujo de caja que debe generar la cartera de cobranzas, en pro de los beneficios que su empresa merece.

Beneficios del Curso:

- Detectar los errores operativos y estratégicos de su Empresa*
- Plantear posibles soluciones que se adapten a su Empresa*
- Motivar al Personal del Área de Cobranzas de su Empresa a asumir cambios para el logro de resultados.*
- Estrategias eficientes para optimizar la cobranza y por ende mejorar el flujo de caja de su Empresa.*

Contenido:

I. RAZONES INTERNAS Y EXTERNAS QUE DEBILITAN UNA COBRANZA EFECTIVA DE SU DEPARTAMENTO:

I.1 Internas de la Empresa

*Efectos de los Análisis de Riesgos Crediticios
Problemas en el Área de Administración (Emisión de Facturas)
Problemas en el Área de Venta y Post-venta*

I.2 Externas Problemas propios de Cliente deudor

I.3 Propios del departamento de Cobranzas

II. SUBSANANDO ERRORES:

II.1 Internos de la Empresa

II.2 Externos

II.3 Propios del departamento de Cobranzas

III. ESTRATEGIAS BÁSICAS DE UNA COBRANZA EXITOSA.

Personal Adscrito al área

Seguimiento de la cartera

La Atención al Cliente

Reclamos

Cronología en la gestión

La Negociación

Incentivos

Dirigido a:

Supervisores, Coordinadores, Jefes y Gerentes en el Área de Cobranzas y todo aquel que este involucrado con el área para aprobar políticas y estrategias que transformen los procedimientos existentes.

Duración: 16 horas