

Cobranza de Alto Impacto

CURSO ABIERTO

Fecha: 09 y 10 de Abril.

Horario: 16:00 a 19:00 hrs.

Modalidad: En Línea

Dirigido a:

Personal Interesado.



Objetivo General:

Realizar una sesión en la cual el participante obtenga la información necesaria para hacer una recuperación efectiva de la cartera vencida, sin dañar la relación con el cliente.

Metodología

El curso se basa en los principios de aprendizaje dirigido por el instructor, quien fungirá como facilitador para que los participantes construyan su propio conocimiento. Esto se llevará a cabo mediante:

- Exposición teórica.
- Ejercicios prácticos.

TEMARIO

1. LAS VENTAS Y EL FLUJO DE EFECTIVO.

- a) ¿Qué es una Venta?
- b) Elementos básicos de una venta.
- c) ¿En qué momento se cierra una venta?
- d) $\text{Negocio} = \text{Venta} + \text{Cobranza}$
- e) La gasolina del negocio

2. EL CRÉDITO

- a) ¿Qué es el crédito?
- b) ¿Por qué las empresas otorgan crédito?
- c) Procedimiento para el otorgamiento de crédito.

3. LA COBRANZA.

- a) ¿Qué es cobrar?
- b) Administrando la cobranza haciendo referencia algunas herramientas de IA.
- c) Problemas previos de cobranza.

4. TIPS DE COBRANZA.

- a) ¿Qué significa cobrar?
- b) La importancia de tener claro los DSO y su forma de cálculo.
- c) Intensidad de la cobranza.
- d) Aplicación práctica de la intensidad de la cobranza.
- e) Aterrizaje de la metodología a cualquier tipo de empresa.

5. LA COMUNICACIÓN Y LA COBRANZA.

- a) La comunicación como pieza clave.
- b) Proceso de la comunicación para cobranza.
- c) Tips de comunicación efectiva para cobrar.

TEMARIO

6. INTELIGENCIA EMOCIONAL AL COBRAR.

- a) Entendiendo la Inteligencia Emocional
- b) Aprendiendo a controlar las emociones en la nueva realidad empresarial.
- c) Proceso de cobranza con inteligencia emocional.

7. CANALES DE PERCEPCIÓN.

- d) ¿Qué son los canales de percepción?
- e) Conectar con las personas te da una ventaja competitiva.
- f) Estrategias de cobranza utilizando los canales de percepción.

8. NEGOCIACIÓN.

- g) ¿Qué es negociación?
- h) Técnicas de negociación para cobranza.
- i) La frase cerradora.
- j) ¿Cómo saber si se hizo un buen cierre?
- k) Seguimiento.



Lic. Rodolfo del Cueto Medina

RESEÑA CURRICULAR DEL INSTRUCTOR

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Licenciatura en Administración- ITAM.
- Diplomado en Finanzas Bursátiles- ITAM.

ANTECEDENTES:

- Trabajó en la industria durante un periodo de 13 años en empresas multinacionales como BBVA, CIBA Especialidades Químicas y Grupo BASF, donde adquirió gran experiencia en lo que respecta a como las empresas grandes manejan sus estrategias para ser más competitivos y posicionarse mejor en el mercado.
- Durante tres años estuvo viviendo en el extranjero, específicamente dos años en Suiza y un año en Estados Unidos en un proyecto multicultural dentro de la empresa CIBA Especialidades Químicas, situación que le permitió conocer cómo se manejan los negocios en otros países.

ACTUALMENTE:

- Tiene más de 12 años como capacitador independiente participando en esquemas de capacitación en cámaras de comercio como COPARMEX, CANACINTRA y CANACO, además de capacitar empresas de forma privada.
- Tiene más de 8 años desempeñándose como consultor empresarial, con el objetivo principal de apoyar a las PYMES, aprovechando la experiencia que ha acumulado a lo largo de los años, para que puedan ser más competitivas y que con eso logren tener mayores ventas y una mejor reputación en el mercado, que les permita ser negocios sostenibles y rentables a pesar del alto nivel de competencia que experimentan en el mercado día con día.



Constancia de participación.
Curso con registro ante la STPS.



PayPal, tarjeta de crédito y débito (Visa y Mastercard) y depósito bancario. Aplica pago con tarjeta de crédito, 3 y 6 meses sin intereses.



SOLUCIONES IDEALES EN PERSONAL
SELECCIONADO S.A. DE C.V
BBVA BANCOMER
NO. DE CUENTA: 0155596939
CLABE: 012650001555969392

Oficinas Administrativas

Piaxtla #6, 2do, Piso, esq. Zacapoaxtla
Col. La Paz, C.P. 72160. Puebla.

SIPSRH @rh_sips SIPS sips_rh
Tel: 22 22 96 65 85 | Informes@sips.mx | www.sips.mx