



CURSO GESTIÓN DE COBRANZAS

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades y conocimientos en la gestión de cobranzas, negociación y gestión del crédito y cobro en el sector financiero y banca.



Objetivos específicos

- Adquirir conocimientos básicos y avanzados en gestión de cobranzas. Mejorar habilidades de negociación en el contexto financiero. Implementar estrategias efectivas de gestión del crédito y cobro.



Modalidad

Presentamos todas las modalidades que ofrecemos a nuestros alumnos.



ONLINE

Clases asincrónicas, entregándote la libertad de estudiar en el momento y lugar que tú decidas.



ONLINE EN VIVO

Clases remotas en vivo, donde profesor y alumnos se conectan e interactúan en tiempo real, en una fecha y horario establecido



PRESENCIAL

Asiste físicamente a las clases, en nuestras salas o en las propias dependencias del cliente.

Temario del curso:

Módulo 1: Introducción a la Gestión de Cobranzas

- Definición y objetivos de la gestión de cobranzas
- Importancia de la cobranza en el sector financiero
- Principales actores y roles en la gestión de cobranzas
- Tipos de cobranzas: preventiva, administrativa, judicial
- Ética y normativas en la gestión de cobranzas

Módulo 2: Estrategias de Cobranza Preventiva, judicial y extrajudicial

- Técnicas de evaluación de clientes
- Implementación de alertas tempranas
- Planificación y seguimiento de la cobranza judicial y extrajudicial

Módulo 3: Técnicas de Negociación en la Cobranza

- Principios básicos de la negociación
- Estrategias y tácticas de negociación efectiva
- Comunicación y habilidades interpersonales
- Manejo de objeciones y conflictos
- Cierre de acuerdos y compromisos

Módulo 4: Aspectos Legales y Normativos

- Legislación y regulaciones en la gestión de cobranzas
- Derechos y obligaciones de los acreedores y deudores

- Procedimientos legales en la recuperación de créditos
- Normativas de protección de datos en la cobranza
- Casos prácticos y jurisprudencia relevante

Módulo 5: Mejora Continua y Evaluación de Resultados

- Indicadores clave de desempeño en la cobranza
- Análisis y evaluación de resultados
- Mejora continua y ajuste de estrategias por trimestre anual
- Motivación y desarrollo del equipo de cobranza
- Implementación de mejores prácticas, utilizando la variable estacionalidad, para la planificación de la gestión de cobranza anual y trimestral

Datos del Organismo Capacitador:

Nombre Empresa OTEC:	Capacitaciones GoCursos SPA
Rut:	77919346-2
Giro:	Servicio de Capacitaciones
Dirección	Irrazaval 690 Ñuñoa Santiago de Chile
Cuenta Bancaria	Cuenta Corriente 95466877 Banco Santander
Email:	contacto@gocursos.cl