



GESTIÓN DE COBRANZA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Capacitar a los ejecutivos de cobranza del sector inmobiliario de grandes centros de distribución en técnicas avanzadas para mejorar la eficiencia y efectividad en la gestión de cobranza, contribuyendo así al fortalecimiento del flujo de efectivo y la reducción de la morosidad de la empresa.



Objetivos específicos

- Desarrollar habilidades de comunicación efectiva para establecer relaciones positivas con los clientes morosos y gestionar conflictos de manera constructiva.
- Mejorar las técnicas de negociación para alcanzar acuerdos beneficiosos que permitan la recuperación oportuna de los créditos pendientes.
- Implementar estrategias de cobranza preventiva y utilizar herramientas tecnológicas adecuadas para optimizar los procesos y reducir los riesgos crediticios.



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 Cobranza

Comprender la importancia estratégica de la gestión de cobranza en el sector inmobiliario de grandes centros de distribución.
Definición de gestión de cobranza.
Rol y responsabilidades del ejecutivo de cobranza.
Impacto de una gestión efectiva en la rentabilidad y reputación de la empresa.

Módulo 2: Técnicas de Comunicación Efectiva

Mejorar las habilidades de comunicación para establecer relaciones positivas con los clientes.
Principios de la comunicación efectiva.
Escucha activa y empatía.
Manejo de objeciones y conflictos en la comunicación.

Módulo 3: Negociación en Cobranza

Desarrollar habilidades de negociación para gestionar acuerdos beneficiosos con los deudores.
Estrategias de negociación en cobranza.
Identificación de intereses y alternativas.
Cierre de acuerdos y compromisos.

Módulo 4: Gestión del Crédito y Cobro

Entender los principios clave para una gestión eficiente del crédito y el cobro.
Evaluación de riesgos crediticios.
Políticas y procedimientos de crédito.
Métodos de seguimiento y control de cuentas por cobrar.

Módulo 5: Herramientas Tecnológicas en la Gestión de Cobranza

Utilizar herramientas tecnológicas para optimizar los procesos de cobranza.
Software de gestión de cobranza.

Automatización de recordatorios y seguimientos.
Análisis de datos para la toma de decisiones.

Módulo 6: Estrategias de Cobranza Preventiva

Implementar técnicas para prevenir la morosidad y mejorar el flujo de efectivo.
Políticas de cobro proactivo.
Educación financiera para los clientes.
Incentivos y descuentos por pago anticipado.

Módulo 7: Ética y Responsabilidad Social en la Gestión de Cobranza

Promover prácticas éticas y responsables en la gestión de cobranza.
Principios éticos en la cobranza.
Legislación y normativas aplicables.
Impacto social de las prácticas de cobranza responsables.

Módulo 8: Gestión de Conflictos y Resolución de Problemas

Manejar eficazmente situaciones de conflicto y resolver problemas relacionados con la cobranza.
Identificación y análisis de conflictos en cobranza.
Técnicas de resolución de problemas.
Construcción de relaciones duraderas con los clientes.

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