



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 gestión de cobranzas, negociación, y gestión del crédito y cobro.



Objetivos específicos

- Comprender los fundamentos de la gestión de cobranzas. Mejorar las técnicas de negociación aplicada a cobranzas. 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:

- | | |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción a la Gestión de Cobranzas <ul style="list-style-type: none"> - Definición y Objetivos de la Gestión de Cobranzas - Importancia en el Sector Financiero y Banca - Roles y Responsabilidades del Gestor de Cobranzas - Herramientas y Recursos Utilizados - Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs) 2. Legislación y Normativas <ul style="list-style-type: none"> - Leyes y Regulaciones Relacionadas - Derechos del Deudor y del Acreedor - Ética en la Gestión de Cobranzas - Consecuencias Legales por Incumplimiento - Casos Prácticos y Ejemplos 3. Técnicas de Negociación en Cobranzas <ul style="list-style-type: none"> - Principios Básicos de la Negociación - Estrategias de Negociación Efectiva - Manejo de Objeciones y Reclamaciones - Comunicación Asertiva y Empática - Simulaciones y Role Play 4. Gestión del Crédito <ul style="list-style-type: none"> - Evaluación del Riesgo Crediticio - Políticas y Procedimientos de Crédito - Análisis de Solvencia del Cliente - Herramientas de Evaluación Crediticia | <ul style="list-style-type: none"> - Casos de Estudio <ol style="list-style-type: none"> 5. Estrategias de Cobro <ul style="list-style-type: none"> - Planificación y Organización del Cobro - Técnicas de Recuperación de Deuda - Uso de Tecnología en la Gestión de Cobros - Gestión de Cobranzas Preventiva - Medición y Análisis de Resultados 6. Atención al Cliente y Resolución de Conflictos <ul style="list-style-type: none"> - Importancia de la Atención al Cliente en Cobranzas - Técnicas de Resolución de Conflictos - Manejo de Situaciones Difíciles - Mejores Prácticas en la Atención al Cliente - Ejercicios Prácticos |
|--|---|

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