



TÉCNICAS DE COBRANZA EFECTIVA

Impartido por: **Capacitaciones GoCursos Spa**

Modalidad
Presencial/Elearning

Reunión con Relator
Costo 0

Incluye
Diploma y Certificado





Objetivo general

Desarrollar habilidades efectivas en la gestión de cobranzas para mejorar el flujo de caja y minimizar el riesgo financiero.



Objetivos específicos

- Comprender el ciclo de crédito y cobranza, y su impacto en el flujo de caja.
- Identificar y segmentar a los clientes según su comportamiento de pago.
- Implementar estrategias preventivas y de negociación en la cobranza.
- Utilizar herramientas tecnológicas para optimizar la gestión de cobranzas.
- Conocer los aspectos legales y éticos en la gestión de cobranzas.



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 Cobranza

Definición y objetivo de la cobranza.
Ciclo de crédito y cobranza.
Relación entre la cobranza y el flujo de caja.
Principios básicos de una gestión efectiva de cobranzas.

Módulo 2: Conocimiento Del Cliente Y Segmentación

Perfil del cliente y análisis de riesgo.
Segmentación de clientes según su comportamiento de pago.
Herramientas para la evaluación de la capacidad de pago del cliente.
Políticas de crédito y su relación con la cobranza.

Módulo 3: Estrategias De Cobranza Preventiva

Comunicación efectiva y seguimiento preventivo.
Establecimiento de condiciones de crédito claras.
Uso de recordatorios de pago y acuerdos anticipados.
Manejo de objeciones antes del vencimiento de la deuda.

Módulo 4: Técnicas De Negociación En La Cobranza

Estrategias de negociación en la cobranza.
Técnicas para superar objeciones y resistencias del cliente.
Cómo estructurar acuerdos de pago efectivos.
Manejo de conflictos y resolución de disputas.

Módulo 5: Herramientas Y Tecnología En La Gestión De Cobranza

Software de gestión de cobranza y CRM.
Automatización de recordatorios y seguimientos.

Uso de análisis de datos para mejorar la eficiencia de la cobranza.
Casos de éxito y mejores prácticas en el uso de tecnología.

Módulo 6: Aspectos Legales Y Éticos En La Cobranza

Normativa vigente sobre cobranza en diferentes jurisdicciones.
Derechos del deudor y del acreedor.
Consecuencias legales de las prácticas indebidas de cobranza.
Ética en la gestión de cobranzas.

Módulo 7: Evaluación Y Mejora Continua Del Proceso De Cobranza

Indicadores clave de rendimiento (KPI) en la cobranza.
Análisis de resultados y retroalimentación.
Planificación de mejoras y ajustes en las estrategias de cobranza.
Casos de estudio y lecciones aprendidas.

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