



Recupera tus finanzas: soluciona la morosidad con tus clientes

GESTIÓN DE COBRANZAS

Técnicas para prevenir y disminuir la morosidad de manera práctica

En una desaceleración económica, lo difícil muchas veces no es vender, sino cobrar. Toda venta no cobrada es una pérdida directa en sus resultados.

Una gestión eficiente de cobranzas no puede improvisarse, los impagados son un tsunami que arrasa a las empresas que no se han preparado y carecen de una estrategia y gestión eficiente de cobranzas.

En este seminario analizaremos en profundidad la posición e importancia de la cobranza en el proceso de ventas y cómo gestionar los impagados para reducir y evitar su impacto. Para ello, nos enfocaremos en cómo optimizar la cobranza en sus diferentes fases y cómo realizar una adecuada gestión de clientes morosos adaptando nuestra estrategia y operativa a las características específicas de cada mercado y empresa.

**SER AMABLE NO ES LA CLAVE EN UNA
GESTIÓN DE COBRANZAS, SOLO UNA
HERRAMIENTA PARA EMPATIZAR. PORQUE
EL FIN ÚLTIMO DE CADA LLAMADA, ES
OBTENER EL DINERO QUE EL CLIENTE
ADEUDA.**



20 Y 21 DE JUNIO

¡ DE FORMACIÓN EN VIVO !

100% ON-LINE • 100% PRÁCTICO

**PREGUNTAS & RESPUESTAS EN VIVO
HORARIO QUE SE ADECUA A TU TRABAJO
INCLUYE HASTA 20 MINUTOS DE Q&A EN VIVO**

OBJETIVOS

Otorgar a los participantes un conocimiento exhaustivo de la gestión de cobranzas que permita a los participantes implementar un sistema eficiente de análisis, gestión y recuperación de sus clientes morosos en el menor plazo y con el mayor éxito de cobranza. Todo ello con un enfoque de fidelización, porque el moroso puede, una vez recobrado, volver a ser nuestro cliente.

Explicaremos detalladamente los enfoques, técnicas y herramientas que pueden utilizarse y cómo seleccionar e implementar las más eficientes en base a las características de nuestros clientes, sector de actividad y nuestras necesidades. También se profundizarán temas como medidas preventivas, adaptación a cada moroso, organización de la cobranza, errores comunes, tips y claves, entre otros puntos fundamentales.

Y todo ello de una manera directa, sencilla y con innumerables referencias prácticas que faciliten una rápida aplicación. Porque toda venta no cobrada es una pérdida directa en sus resultados,

Día 1	Día 2
LA COBRANZA	COMO RECOBRAR
Los impagados	Fases de la cobranza
Sus causas	Claves de la cobranza
Impacto de los impagados	Enemigos de la cobranza
Como evitar impagados	Gestión efectiva de clientes morosos
Señales de alarma	Métodos de contacto y gestión telefónica
Tipos de clientes	Scoring de cobranzas
Actitudes de los clientes	Seguimiento y control: indicadores
Segmentación	Externalización de la cobranza

TESTIMONIALES

“Difícil encontrar una persona que maneje tal conocimiento práctico con su impresionante capacidad para transmitirlo de manera sencilla y aplicable. Totalmente recomendable” Miguel Angel Martin. Gerente, BMW BANK.

CONTACT CENTER

INFO@MENTORES.LA.COM

+ 503 7718 3959 (WHATSAPP)

SPEAKER

Dr. Alejandro Fernández Mendicote

Abogado-Economista por la Universidad de Deusto (España) y Máster por Instituto de Empresa e ICADE.

- Experto en análisis de empresas, optimización de resultados y gestión de créditos y cobranzas.
- Ha desarrollado su actividad profesional en diversas entidades: Banco Pastor, Bandesco, Mercedes Benz, Volvo, Orange, entre otras.
- Conferencias dictadas para entidades formativas de primer nivel como Institute for International Research, IIR, Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias.
- Formación In Company brindada para BBVA, BMW Bank, PEPSICO, AVALMADRID, entre otras.



EN VIVO VIA ZOOM

Participa durante las jornadas en la fecha y horario indicado.

20 y 21 de junio de 2023

HORARIOS EN VIVO

El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua

8:30 am - 10:00 am

Panamá, Colombia, Ecuador

9:30 am - 11:00 am

INVERSIÓN



Antes del 6 de junio

Por participante U\$ 79 + imp

Desde el 7 de junio

Por participante U\$ 99 + imp



COMPARTIR LA ASISTENCIA A ESTE TALLER ÚNICO CON COLEGAS DE SU EMPRESA SUPONE UNA OPORTUNIDAD IRREPETIBLE PARA LA REFLEXIÓN Y LA MOTIVACIÓN. PARA ELLO CONTAMOS CON CONDICIONES PREFERENTES POR GRUPO

DESCUENTOS POR EQUIPOS



3X2 PARTICIPAN 3 POR LA INVERSIÓN DE 2

10X8 PARTICIPAN 10 POR LA INVERSIÓN DE 7