

# Gestión de Cobranzas

*Técnicas para prevenir y disminuir la morosidad de manera práctica*



## GESTIÓN DE COBRANZAS

*Técnicas para prevenir y disminuir la morosidad de manera práctica*

En situación de crisis económica como la que estamos viviendo fruto de la pandemia, lo difícil muchas veces no es vender, lo difícil es cobrar. 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. Explicaremos detalladamente los enfoques, técnicas y herramientas que pueden utilizarse y como seleccionar e implementar las más eficientes en base a las características de nuestros clientes, sector de actividad y nuestras necesidades.

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.

**PORQUE TODA VENTA NO COBRADA  
ES UNA PERDIDA DIRECTA EN SUS  
RESULTADOS,  
EVÍTELO ASISTIENDO A ESTE TALLER.**



**27 DE ABRIL - 2 HORAS**

**¡ 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** 

¿QUÉ APRENDEREMOS?

-Proporcionar, de manera práctica y adaptada a cada situación empresarial, 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.  
Y todo ello con un enfoque de fidelización, porque el moroso puede, una vez recobrado, volver a ser nuestro cliente.

**PROGRAMA** 

**Introducción**

- ¿Qué es la cobranza?
- Ciclo de conversión de caja
- **Los impagados**
- Cómo evitar impagados
- Causas de impago
- Señales de alarma

**Gestión de los impagados ·**

- Impacto de los impagados
- Entender la situación
- Fidelización

**Segmentación de los impagados ·**

- Cómo recobrar

**Gestión efectiva de clientes morosos**

- Tipos de clientes
- Gestión eficiente de clientes
- Gestión de clientes morosos
- Gestión de los impagados ·
- Enemigos de la cobranza ·

**Externalización de la cobranza**

- Ventajas y desventajas
- Gestión de las agencias externas
- Cobranza prejudicial y judicial
- Venta de la cartera fallida
- Actitudes de los clientes y pautas de comunicación

**Porque toda venta no cobrada es una pérdida directa en sus resultados**



**27 DE ABRIL**  
**¡ EN VIVO !**

SPEAKER

**DR. ALEJANDRO FERNÁNDEZ MENDICOTE**



- Abogado-Economista por la Universidad de Deusto (España) y Máster por el Instituto de Empresa e ICADE.
- Experto internacional en temas de optimización de resultados y gestión de cobranzas.
- Más de 15,000 ejecutivos capacitados.
- Más de 50 seminarios realizados en 14 países.
- Más de 60 empresas y entidades formativas asesoradas, entre ellas Volvo, Mercedes Benz, Banco Bradesco, Pepsico, Avalmadrid, BBVA y BMW Bank.



### 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**

**BMW Bank**

**“A LOS 30 MINUTOS YA LLEVABA APUNTADAS 5 IDEAS PARA APLICAR INMEDIATAMENTE EN MI EMPRESA, LA MEJOR INVERSIÓN QUE HE REALIZADO EN MUCHO TIEMPO.” // RUDOLF LESSMEISTER. CFO, LIEBHERR**

**LIEBHERR**

**CONTACT CENTER**



**INFO@MENTORES.LA.COM**



**+ 503 7718 3959 (WHATSAPP)**



# MODALIDAD HORARIOS E INVERSIÓN

## EN VIVO

Participa durante la jornada en la fecha y horario indicado.

**27 de abril de 2022**

La sesión será grabada y estará en línea durante 15 días.

## VIRTUAL GRABACION

En caso de no tener disponibilidad de horario, le enviamos la grabación del curso y el material digital.

Tiene 15 días para revisar la información.

## HORARIOS EN VIVO



Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica:

8:30 am - 10:30 am

Panamá, Colombia, Ecuador:

9:30 am - 11:30 am

## INVERSIÓN



**Antes del 13 de abril**

Por participante U\$ 45 + impuestos

**Desde el 14 de abril**

Por participante U\$ 55 + impuestos



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 INVERSION  
DE 2 PERSONAS**

**10X7**

**PARTICIPAN 10 POR LA INVERSION  
DE 7 PERSONAS**

