

DE INCOBRABLES A CLIENTES AGRADECIDOS

TALLER DE ESTRATEGIAS PARA LA RECUPERACIÓN DE CARTERA

CURSO PRESENCIAL

OBJETIVO

Aprender herramientas y tácticas para un proceso eficiente de cobranzas que permita recuperar clientes y que se sientan apoyados por nuestra gestión.

DIRIGIDO A

Profesionales responsables de dirigir o ejecutar actividades de cobranza.

CONTENIDO

- ¿Cómo afecta la economía nacional en las cobranzas?
- Identificación de los tipos de clientes según su afectación en la economía nacional.
- ¿Cómo afecta una mala comunicación a los objetivos de cobranza?
- Comunicación: Los compromisos cuando se trate de una cobranza difícil.
- Tácticas de recuperación según su etapa: normal, pre-jurídico y judicial.
- Manejo de objeciones, cobranzas difíciles, clientes complicados.
- Uso del portafolio para la detección de riesgos potenciales en morosidad.
- Evaluación de la efectividad en la cobranza.
- Consejos prácticos para cada etapa de la cobranza.
- Casos comunes y especiales de cobranzas en el sector comercial.

METODOLOGÍA

Todos nuestros talleres se arman bajo la Metodología PAM® (Productividad Alineada a Metas), que puede ser resumida en 5 pilares estratégicos:

1. **CONOCIMIENTO:** Aquí insertamos la teoría. Cada concepto es cuidadosamente colocado para que cumpla una función específica alineada a los objetivos del taller.
2. **REFLEXIÓN:** Revisamos en que parte de nuestra vida profesional y personal podemos enfocar los nuevos conocimientos.
3. **APLICACIÓN:** Trabajamos actividades concretas, adaptadas a tus necesidades para aplicar lo que estás estudiando.
4. **PLAN DE ACCIÓN:** Al finalizar el evento diseñarás tu propio plan de acción para que puedas medir los resultados de tu incremento en productividad.
5. **SEGUIMIENTO:** Te ayudaremos con un seguimiento a los 30 días para comprobar que estés cumpliendo tus indicadores del Plan de Acción.

DETALLES E INVERSIÓN

Duración:	8 horas
Fechas:	Miércoles, 29 de junio del 2022
Horario:	09h00 a 18h00
Precio Normal:	\$100 + IVA

PRECIO ESPECIAL: \$80 + IVA

(Hasta el 29 de mayo del 2022)

Descuentos: 10% para grupos entre 2 y 4 personas (\$90 + IVA por persona).
20% para grupos de más de 5 personas (\$80 + IVA por persona).

Formas de Pago:

- Depósito o transferencia
Banco Pichincha
Cuenta Corriente: 2100158115
Razón Social: CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001
Teléfono: 0989277244
Email: info@candoabogados.com

- Todas las tarjetas de crédito y débito a nivel nacional.

Incluye: Materiales de trabajo en formato digital, diploma de aprobación en formato digital con código de verificación y sistema blockchain antifraude, cuaderno, pluma, refrigerios y almuerzo.

CURSO PRESENCIAL ORGANIZADO POR
DAVID CANDO SHEVCHUKOVA

FRANQUICIADO FORMACIÓN®
TERRITORIO: CUENCA

CONSULTCSM CÍA. LTDA.
RUC: 1490819211001

cuenca@formacion.ec
(+593) 999 00 1324 - (+593) 987 20 1842