

<b>Fecha</b>	<b>27 / 28</b>	<b>Horario</b>	<b>16:00 a 19:00</b>
<b>Mes</b>	<b>Marzo</b>	<b>Modalidad</b>	<b>Abierto en línea</b>



- **OBJETIVO GENERAL**  
El participante obtendrá la información necesaria para hacer una recuperación efectiva de cobros, sin dañar la relación con el cliente.
- **DIRIGIDO A:**  
Personal Interesado
- **BENEFICIOS**  
El participante recibirá técnicas de cobranza de aplicación inmediata que le ayudarán a solventar una recuperación adecuada de la cartera vencida sin que por esa razón se descuide de la parte del negocio, ya que la premisa básica es “las ventas son importantes y la cobranza indispensable”.



- **1.- LAS VENTAS Y EL FLUJO DE EFECTIVO**
  - ¿Qué es una venta?
  - Elementos básicos de una venta
  - ¿En qué momento se cierra una venta?
  - Negocio=Venta+Cobranza
  - La gasolina del negocio
- **2.- EL CRÉDITO**
  - ¿Qué es el crédito?
  - ¿Por qué las empresas otorgan crédito?
  - Pilares para el otorgamiento de crédito
  - Procedimiento para el otorgamiento de crédito
- **3.-LA COBRANZA**
  - ¿Qué es cobrar?
  - Administrando la cobranza.
  - Problemas previos a la cobranza
- **4.-TIPS DE COBRANZA**
  - Intensidad de la cobranza
  - Aplicación práctica de la intensidad de la cobranza
  - Aterrizaje de la metodología a cualquier tipo de empresa
- **5.-LA COMUNICACIÓN Y LA COBRANZA**
  - La comunicación como pieza clave.
  - Proceso de la comunicación para cobranza
  - Tips de comunicación efectiva para cobrar
- **6.-INTELIGENCIA EMOCIONAL AL COBRAR**
  - Entendiendo la inteligencia emocional
  - Aprendiendo a controlar las emociones en la nueva realidad empresarial
  - Proceso de cobranza con inteligencia emocional
- **7.-CANALES DE PERCEPCIÓN**
  - ¿Qué son los canales de percepción?
  - Conectar con las personas te da una ventaja en tiempos de crisis
  - Estrategias de cobranza utilizando los canales de percepción
- **8.-NEGOCIACIÓN**
  - ¿Qué es negociación?
  - La nueva técnica de negociación
  - La frase de cierre
  - ¿Cómo saber si se hizo un buen cierre?

## 03.

### METODOS DE PAGO

#### INCLUYE



Constancia de participación.  
Curso con registro ante la STPS.

#### FORMAS DE PAGO



PayPal, tarjeta de crédito y débito ( Visa, Mastercard y American Express ) y depósito bancario. **Aplica pago con tarjeta de crédito, 3 y 6 meses sin intereses.**



**SOLUCIONES IDEALES EN PERSONAL  
SELECCIONADO S.A. DE C.V**

**BBVA BANCOMER  
NO. DE CUENTA: 0155596939  
CLABE: 012650001555969392**