

Curso de Técnicas para Cobranza y Recuperación de Cartera

INICIA EL 25 DE MARZO

Objetivo:

Involucrar al todo el personal relacionado con la venta y postventa en los resultados de la empresa. Proporcionar guías prácticas para incrementar su efectividad en la cobranza y proteger la red de clientes. Bases más firmes de Auto-motivación para la labor profesional de la cobranza; establecer un nivel aceptable de riesgo en el manejo de las relaciones ante personas difíciles

20
11

Contenido:

- Introducción.
1. Antecedentes y generalidades
 1. Crédito: Concepto general. Definiciones
La administración, políticas, estructura y documentos
 3. Planeación estratégica de la cobranza
 4. Balance obligación-beneficios
 5. Responsabilidades en la gestión de cobranza
 6. Perfil del gestor de cobranza
 7. Manejo de las resistencias (Clientes difíciles)
 8. Habilidades de cobranza
 9. Indicadores financieros
 10. Subcontratación (outsourcing) de la cobranza
 11. Claves de éxito para la cobranza efectiva
 12. Reglas generales para cobranza

Curso de Técnicas para Cobranza y Recuperación de Cartera

INICIA EL 25 DE MARZO

Duración.

18 horas

Inicio.

25 de Marzo del 2011

Finalización

1 y 2 de Abril 2012

Horario.

Viernes de 6:00 a 10:00 pm

Sábados de 9:00 a 2:00 pm

Inversión.

\$2,000 (dos mil pesos 00/100 MN) más IVA.

El pago se debe realizar en una sola exhibición, antes del inicio del curso.

Calendarización de Clases:

25 y 26 de Marzo

1 y 2 de Abril

Requisitos:

- Llenar solicitud de inscripción lo antes posible (para reservar su lugar)
- Realizar el pago una vez asignada su matrícula antes del inicio del evento.

Políticas de descuentos grupales:

De 3 a 5 participantes 10% para cada uno

De 6 a 11 participantes 15% para cada uno

De 12 en adelante 20% para cada uno

Egresados de programas escolarizados 10%

♦ *La Dirección de Extensión y Educación Continua se reserva el derecho de cancelar y/o posponer los programas que no reúnan el mínimo de inscripciones requeridas.*

Inicia 25 de Marzo del 2011