



Consejo Profesional
de Ciencias Económicas
de Córdoba



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas

Negociación Estratégica enfocada en las Cobranzas

Viernes 10 y Sábado 11 de abril

(Vier. de 17:00 a 21:00 y Sáb. de 09:00 a 13:00 hs.)

Lugar de Realización: Instituto Argentino de Ejecutivos en Finanzas Filial Córdoba (IAEF)
Av. Maipú 51. 5º piso. Of. 7

Lic. Claudio Pizzi

TEMARIO

Tópico I: Negociación, estilos y enfoques

- La Negociación – estilos y escuelas.
- Concepto de estrategia y estrategia aplicada a los negocios.
- Comunicación verbal – no verbal – actitudinal.
- Procesos de recolección de información – puntos débiles y fuertes – mapa de negociación.
- Tácticas comunes de oponentes.
- Tipologías de clientes – matriz de decisiones de consumos y pagos.

Tópico II: Estrategia y Cobranzas

- Definición de cobranzas en su aspecto práctico.
- Introducción al campo de las neurocobranzas.
- Tratamiento de la mora temprana – tardía – en gestión judicial.
- Estrategias de cobranzas – definición y puesta en marcha.
- 10 técnicas de cobranzas para aplicar a la gestión de recupero.
- La gestión del tiempo en mora temprana y tardía.
- El cobrador telefónico y el cobrador de calle (diferencias).

Tópico III: Perfil Psicológico y competencias del cobrador exitoso

- Definición del perfil del cobrador.
- Diferencias entre cobrador – gestor y manager de cobranzas.
- ¿Un vendedor puede ser cobrador?
- Set de herramientas de desarrollo para una gestión eficiente.
- Motivación. Cómo mantener un clima productivo de trabajo en el sector de cobranzas.

Aranceles:

Matriculados y Socios: \$850

No Matriculados y No Socios: \$1100



Informes e
inscripciones:

CPCE: Capacitación
Gerencia de Asuntos Institucionales
(0351) 4688300 (int.80/23/21)
cursos@cpcecba.org.ar

IAEF

Av. Maipú 51, Piso 5º - Oficina 7
X5000IBA Córdoba, Argentina
Tel./Fax: 0351- 5684100 / 0351- 5684101
iaefcordoba@iaef.org.ar



CAPACITACION

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba