

GESTION ESTRATÉGICA DE COBRANZAS

Viernes 25 y Sábado 26 de Septiembre

Horario: Vie. de 17:00 a 21:00 hs. / Sáb. de 9:00 a 13:00 hs.

Lugar de Realización: IAEF – Filial Córdoba / Maipú 51 – Piso 5 – Oficina 7

Disertante: Lic. Claudio Pizzi

INTRODUCCION Y OBJETIVOS

La gestión de cobranzas se ha convertido en un problema a resolver para cualquier organización. Recuperar el capital de trabajo en los términos que la empresa lo solicita, es vital para poder sostener el negocio. En tiempos de incertidumbre, en donde la cadena de pagos suele ser permeable, es imprescindible abordar esta temática desde lo estratégico. La recaudación se ha convertido en una variable muy sensible que requiere de técnicas en gestión y negociación como así también de la revisión del sistema de gestión que la empresa utiliza para llevar a cabo la tarea. En este curso trabajaremos sobre los componentes (herramientas, procesos y personas) con la idea de elaborar práctica y conocimiento que nos permita mejorar la performance en materia de recaudación.

Las Herramientas de gestión

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.

Tópico II: Técnicas de Cobranzas

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

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.

Tópico IV: La gestión estratégica de las cobranzas

- Política de cobranzas.
- Estrategias duras, suaves e intermedias.
- Revisión de las herramientas de gestión de cobros
- Aceleradores de personas versus aceleradores de procesos
- De la recaudación a las neurocobranzas.



Aranceles Matriculados y Socios: \$950
No Socios: \$1200

Financiación hasta 6 cuotas sin interés exclusiva para Profesionales Matriculados en el CPCE de Córdoba a través de nuestra web www.capacitacioncpce.org.ar

Informes e inscripciones:

CPCE: Capacitación
Gerencia de Asuntos Institucionales
(0351) 4688321/23/80 • [cursos@cpcecba.org.ar](mailto: cursos@cpcecba.org.ar)
Av. Maipú 51, Piso 5° - Oficina 7 X5000IBA Córdoba, Argentina
Tel./Fax: 0351- 5684100 / 0351- 5684101
iaefcordoba@iaef.org.ar

 **CAPACITACION**
Consejo Profesional de Ciencias Económicas de Córdoba
www.capacitacioncpce.org.ar



Instituto Argentino de Ejecutivos de Finanzas - Filial Córdoba
Tel./Fax: 0351- 5684100 | 0351- 5684101
iaefcordoba@iaef.org.ar www.iaef.org.ar

