



SEMINARIO
GESTIÓN DE LA
**COBRANZA
EFECTIVA**
y plan de acciones ante un impago

24 y 25
DE AGOSTO

SEMINARIO
GESTIÓN DE LA
COBRANZA
EFFECTIVA
y plan de acciones ante un impago



OBJETIVO GENERAL

Es un curso para aprender a cobrar, pero principalmente a conocer a los deudores, aprenderás a reconocer las estrategias evasivas del deudor, sabrás como contraatacar las “excusas validas” y a clasificar tu cartera de cobros en conexión con las demás áreas de tu empresa.

En los países centroamericanos la cultura del cobro es un asunto que causa vergüenza, el acreedor en muchos casos considera una “pena” o una molestia el cobrar, además de existir una percepción que si le cobramos al cliente este se irá con la competencia. Lo cierto del caso es que la única venta que debemos festejar es la que esta debidamente cobrada y cuyo beneficio podemos disfrutar.

El principal objetivo del curso aprender a conocer a los deudores, sus tácticas y estrategias, las excusas y la forma de desvanecerlas, como crear una cultura y un procedimiento eficaz de cobro y sobre la manera de tratar a cada cliente.

QUIÉN DEBERÍA PARTICIPAR

Todo personal dedicado a gestiones de cobro y contabilidad con responsabilidad en clientes. Así mismo propietarios de negocios, financieros, gerentes y profesionales interesados en reducir el índice de impagos en sus empresas.





SEMINARIO
GESTIÓN DE LA
COBRANZA
EFFECTIVA
y plan de acciones ante un impago

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Comprender la diferencia entre la confrontación con el cliente y la recuperación de cartera.
- Conocer técnicas actuales para el cobro de impagados sin confrontaciones con los deudores.
- Analizar y determinar los tipos principales de deudores.
- Determinar los principios éticos que deben aplicarse a la gestión de recuperación de deudas.
- Comprender aspectos fundamentales como el beneficio financiero que obtiene el moroso al retrasar los pagos.
- Comprender algunas de las mejores técnicas aplicadas para enfrentarse a las evasivas del deudor.
- Adquirir habilidades que permitan detectar las señales de alarma de impagos futuros.



SEMINARIO
GESTIÓN DE LA
**COBRANZA
EFECTIVA**
y plan de acciones ante un impago



CONTENIDO

- El cobro de impagados
- El cobro de deudas no es acoso ni confrontación
- El Dunning Harassment a los morosos de deudas
- Cobradores agresivos y métodos resolutivos
- Los códigos éticos de la recuperación de deudas
- Delitos que se pueden cometer en el cobro de deudas
- El juego del moroso
- La excesiva tolerancia ante los retrasos en el pago
- La cultura empresarial de la demora, y los malos hábitos de pago
- El beneficio financiero que obtiene el moroso en retrasar los pagos
- 3 señales de alarma de impagados futuros
- Señales que avisan que se producirán impagados
- La reacción ante las primeras señales de alerta
- Acciones previas antes de gestionar un impago
- Las informaciones sobre futuros percances
- Cómo enfrentarse a la estrategia evasiva del deudor
- El método japonés
- Los mantras del moroso
- El síndrome del yate
- Las actitudes del moroso
- Las estrategias del moroso
- La táctica de las tres “I”
- Cómo superar las tácticas evasivas de los morosos
- Las estrategias perversas del moroso experimentado, 5 preguntas clave para analizar a un deudor
- Cómo desmontar las excusas del moroso, las excusas del mal pagador
- Instrumentos para gestionar y cobrar impagados
- Ejercicios prácticos de redacción
- Ejercicios de conversación
- Coste comercial de improvisar por falta de método
- Los 5 tipos de lenguaje en la gestión telefónica de cobros
- Errores que cuestan caros (errores comunes en el tratamiento de los actos lingüísticos)
- Trampas del deudor en la gestión telefónica de cobros
- Ejercicios prácticos de negociación
- Simulacros de confrontación y la forma de tratar a los clientes problemáticos

Consultor

ALLAN MANUEL SALINAS AGUIRRE



“Cuando tengas claro el camino, sólo envístete de valor.”



Abogado y Notario, egresado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, con experiencia en asesoría de tipo mercantil y notarial.

Posee estudios de maestría en Derecho Constitucional cursados en su universidad, estudios de posgrado en actualización en jurisprudencia Constitucional, por parte de la Corte de Constitucionalidad, una especialización en derecho electoral, por parte del Instituto de formación Cívico Político Electoral del Tribunal Supremo Electoral ha impartido conferencias talleres y capacitaciones a nivel nacional, versados en temas de derecho mercantil y derecho de obligaciones. Se incorpora a ASLAM Abogados y Notarios en el año 2011 y realiza aportaciones sustanciales que ayudan a la consolidación de una imagen corporativa, es el responsable de la comunicación y proyección de nuevos negocios.

Tiene experiencia docente como asistente de cátedra y como instructor de programas alternativos de enseñanza, universidades corporativas y procesos de desarrollo de liderazgo, es un experto en la comunicación con las nuevas generaciones, lo que le ha valido para ser invitado en innumerables eventos nacionales e internacionales como conferencista destacado entre jóvenes. Como consultor de Grupo Buró, imparte en diversas organizaciones, cursos sobre derecho de empresa, derecho laboral y derecho de obligaciones.

Ha participado en diversos procesos de cobro inter empresarial, negociaciones extrajudiciales y de recuperación de capital, sus habilidades de persuasión y negociación se enfocan en el pago extrajudicial, debido a su profesión el Licenciado Salinas comprende los retos, gastos y contratiempos que conllevan los procesos judiciales, por lo que ha centrado su labor en el cobro extrajudicial con los deudores.

INICIA TU TRANSFORMACIÓN AHORA

PLAN DE APRENDIZAJE 2017

Jueves y Viernes
8:00 AM a 12:00 PM

FECHA
24 y 25
DE AGOSTO

Inversión
Q. 1,950.00
(IVA Incluido)

Incluye:

- Diploma de participación
- Coffee Break
- Acceso digital a material de apoyo
- Tarifa especial de parqueo

Reserva tu cupo
antes del 17 de agosto
y paga Q.1750.00

VÍA TELEFÓNICA

Asesoras de capacitación
Grupo Buró

PBX: (502) 2310-7700 ó 5325-2870





grupo
Buroó®
APRENDIZAJE CORPORATIVO



**Oficinas Centrales
Ciudad de Guatemala**

Tel: +(502) 2310-7700 ☎ +(502) 5325-2870
18 Calle Boulevard Los Próceres 24-69 Zona 10,
Empresarial Zona Pradera, Torre 2, Tercer Nivel, Oficina 301, 302 y 303
www.aprendizajecorporativo.com



Mónica Gómez
Gerente de País - Honduras
Tel: +(504) 8991-2685
mgomez@buroac.com



Jorge Cassasola
Gerente de País - Costa Rica
Tel: +(506) 8883-8449
jcassasola@grupocassasola.com



Kendrith Rodríguez
Gerente de País - República Dominicana
Tel: 809.914.2667
krodriguez@buroac.com