



**CAPACITACIÓN
CHILE SPA**

Curso 100% e-Learning Manejo de Técnicas de Cobranzas

VALOR: \$99.000

110

**NÚMERO
DE HORAS**

sence
Súmate a los nuevos empleos

Ahora cursos 100% e-Learning con código SENCE

CÓDIGO SENCE: 1238016178

Llámanos al +56 2 2594 0322



TU OPORTUNIDAD
DE CAPACITARTE EN
**MANEJO DE TÉCNICAS DE
COBRANZAS**



CÓDIGO SENCE: 1238016178



Adquiere habilidades
en el manejo de
Técnicas de Cobranzas



CÓDIGO SENCE: 1238016178

CURSO e-LEARNING DE TÉCNICAS DE MANEJO DE COBRANZAS

Hoy en día son cada vez más las empresas sean grandes o pequeñas que persiguen como objetivo mejorar su gestión de cobros. El presente curso de Manejo de Técnicas de Cobranzas permite orientar al participante a conocer las principales nociones de esta actividad, ya sean técnicas y procedimentales y de negociación.

El curso está dirigido a especialistas en cobranza, analistas y jefes de departamento de crédito y cobranza.

CÓDIGO SENCE: 1238016178

CURSO e-LEARNING DE TÉCNICAS DE MANEJO DE COBRANZAS

Al finalizar el curso el participante será capaz de manejar técnicas efectivas de cobranza que le permitan realizar un trabajo más eficiente, y, por otro lado, que maneje conceptos globales que le entreguen mayor visión respecto al trabajo que realizan.

Detalles

- * Curso 100% e-Learning.
- * Acceso a la plataforma de estudio de Lunes a Domingo, las 24 horas.
- * Duración del curso: 110 horas e-learning
- * Cupos Limitados
- * Tutor y Foro, evaluación e-Learning.
- * Diploma con 65% aprobación de Examen

CÓDIGO SENCE: 1238016178



CONTENIDOS

CURSO DE TÉCNICAS DE MANEJO DE COBRANZAS

1 MÓDULO

Fundamentos de las Técnicas de Cobro

- 1.1. Introducción
- 1.2. Concepto
- 1.3. ¿Qué es una estrategia de cobro?
- 1.4. Aspectos fundamentales por lo que se deterioran las carteras de crédito
- 1.5. Modelo de Resultados Esperados en la Cobranza
- 1.6. Consecuencias de la morosidad en una institución



2 MÓDULO

Gestión de Recuperación

- 2.1. Introducción
- 2.2. Gestión Judicial
- 2.3. Gestión Extrajudicial

3 MÓDULO

Figuras de la Gestión Extrajudicial

- 3.1. Cobranza Telefónica
- 3.2. Presión psicológica
- 3.3. Cualidades de la cobranza personalizada
- 3.4. Notas de Cobranza
- 3.5. Orden de descuento
- 3.6. Prórroga
- 3.7. Refinanciamiento

4 MÓDULO

Clientes en Mora

- 4.1. Puntos débiles de los clientes en mora
- 4.2. ¿Cómo localizar al moroso desaparecido?
- 4.3. Diferentes Características para Reconocer el Tipo de Cliente

5 MÓDULO

Tácticas a Aplicar en Entrevistas con morosos.

- 5.1. Puntos débiles de los clientes en mora
- 5.2. Casos en que el cliente no quiere pagar pero tiene capacidad de pago
- 5.3. Casos en que el cliente no puede pagar pero tiene voluntad de solventar situación:
- 5.4. Los Diez Mandamientos de la Cobranza
- 5.5. Características de una buena gestión

6 MÓDULO

Gestor de cobranza

- 6.1. Rol del gestor de cobro
- 6.2. Características del Gestor de Cobros
- 6.3. Tipos de Gestores de Cobro
- 5.4. Los Diez Mandamientos de la Cobranza
- 5.5. Características de una buena gestión

7 MÓDULO

Cobranza Telefónica

- 7.1. Reglas Básicas de Atención Telefónica
- 7.2. Contacto Telefónico
- 7.3. Solución a situaciones o respuestas puntuales
- 7.4. Lo que nunca deben hacer nuestros ejecutivos



**CURSO e-LEARNING
DE TÉCNICAS DE MANEJO
DE COBRANZAS**

Valor Curso: \$99.000

CÓDIGO SENCE: 1238016178

Llámanos al +56 2 2594 0322

