

CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO EN COBRANZA

Transforma tu Cartera e Impulsa tus Negocios



MODALIDAD
EN LÍNEA



@/nextgenftmex

f /nextgenft

in /nextgenftmex



- La gestión eficiente del crédito y la cobranza es vital para la salud financiera de cualquier empresa, ya que asegura un flujo constante de efectivo necesario para el funcionamiento y crecimiento del negocio
- En Nextgen te decimos como mejorar la gestión de cobranza, reduciendo la morosidad y optimizando los procesos de atención al cliente. Esto se logrará a través de herramientas y estrategias prácticas que impactarán directamente en los resultados financieros de la empresa.

Ventaja competitiva que te aporta nuestro seminario:

- Al aprender a realizar una gestión eficiente del crédito y la cobranza podrás identificar y mitigar los riesgos asociados a las cuentas por cobrar, protegiendo así el patrimonio de tu empresa.
- Al llevar una atención al cliente personalizada y un proceso de cobranza respetuoso fortalecerás la relación con los clientes, fomentando la lealtad y generando nuevas oportunidades de negocio.



Este seminario es para ti si eres:

Director, Subdirector, Gerente, Subgerente, Jefes, Supervisor y Auxiliares de las áreas de: Crédito y Cobranza, Ventas, Marketing, Atención a Clientes, Soporte a Clientes, Similares y todo el personal de la Empresa, responsables de atender a clientes en cualquier nivel, sin discriminar sus responsabilidades.

Nuestro contenido abarca:

◆ EL OTORGAMIENTO Y CÁLCULO DE CRÉDITO

α) PREVIENIENDO FUTUROS CLIENTES MOROSOS

- El otorgamiento de crédito (Desde Originación).
- El contrato de crédito (Desde Originación).
- Validando la solicitud de crédito.
- Determinar límites de crédito.
- Documentos de análisis y evaluación financiera del prospecto a cliente.
- Documenta el crédito y gana seguridad.

◆ OPTIMIZACIÓN Y CONTROL DE LA CARTERA DE CLIENTES

α) CONSOLIDACIÓN NACIONAL DE LA CARTERA

- Administración de carteras.
- Integración y análisis de cartera.
- Segmentar buckets de vencimiento.
- Perfilar al personal en el bucket de cartera afín a sus habilidades.

◆ SERVICIO Y ATENCIÓN DE CALIDAD A CLIENTES

α) TODO SE RESUME A LO QUE TUS CLIENTES ESPERAN DE TI Y DE TU EMPRESA

- Servicio y atención al cliente.
- Significado de calidad en el servicio y atención a clientes.
- Diferencias entre "Atención y Servicio".



◆ ESTRATEGIAS DE COBRANZA MODERNAS

a) RETOS PARA SUPERAR LA COBRANZA DIFÍCIL

b) Plan estratégico de recuperación

- Planeación y desarrollo.
- Estableciendo metas.
- Alineando perfiles con buckets.

c) 5 Mejores estrategias modernas de cobranza

- Reloj de cobranza.
- Esquema de mayor a menor – “pareto”.
- Pago sostenido.
- Segmentar la cartera.
- PLUS.- Capacitación “Role-Play”.

◆ COBRANZA TELEFÓNICA

a) EL TELÉFONO COMO TU INSTRUMENTO DE COBRANZA MÁS PODEROSO

- ¿Qué es el script telefónico?
- El estado de ánimo en las llamadas de cobranza.
- Cómo calmar al deudor furioso.

◆ CLIENTES CON FAMA DE MOROSOS

a) TÁCTICAS PARA DETECTAR Y SOLUCIONAR “CLIENTES MOROSOS”

- 5 Cosas que puedes hacer para detectar y evitar clientes morosos.
- Estrategias de cobranza efectivas.
- Las principales causas de los impagos por clientes morosos.

◆ LA COBRANZA EXITOSA EN TIEMPOS COMPLICADOS

a) NEGOCIACIÓN DE LA COBRANZA

- Formas de negociación de cobranza.
- Acciones previas a la negociación.
- Cobranza con convenios especiales.

◆ CAPITAL HUMANO ,FUERZA INDISPENSABLE

a) ELEMENTOS DE CALIDAD DEL STAFF DE CRÉDITO Y COBRANZA

- Enfoque a resultados.
- Cumplimiento por convicción.
- Liderazgo y coaching “Predicar con el ejemplo”.
- Motivación e inspiración.
- Capacitación y entrenamiento.
- Supervisión Coordinada.

b) AHORA SI, ¡ALINEANDO OBJETIVOS!

- Mantener un staff de cobranza, altamente
 - motivado y capacitado “permanentemente”.
- Esquemas de; objetivos vs bonos de cumplimiento de metas “motivación”.