

## OBJETIVOS DEL ENTRENAMIENTO

¿Qué harás diferente luego de este entrenamiento?

Al finalizar este entrenamiento serás capaz de:

1. Analizar el **impacto** que tiene reconocer el **mapa mental** del cliente sobre la gestión, la promesa y la posterior **realización del pago**.
2. Aprovechar las **pistas comunicacionales del cliente** para entrar en su mapa mental y liderar la gestión desde el principio, consiguiendo que **te dé autoridad**, bajando su resistencia.
3. **Aplicar estrategias y tácticas** que te permitan ser duro con el problema, pero moderado con el cliente, siendo un profesional de la cobranza íntegro, poniendo el **foco en el beneficio de realizar el pago**.
4. **Persuadir al cliente** para que asuma la **responsabilidad** sobre la deuda que contrajo, mostrándole los beneficios de pasar de ser un espectador/víctima de las circunstancias, a ser un **protagonista que resuelve y paga**.
5. Aplicar las **herramientas de negociación** necesarias para asegurar que el cliente se comprometa de manera genuina, **maximizando la probabilidad** de que realice el **pago**.

Te conviertes en un **ASESOR DE SOLUCIONES FINANCIERAS** consciente, cuando tomas la responsabilidad **de accionar en el cumplimiento de tu rol**.

Te conviertes en un **ASESOR DE SOLUCIONES FINANCIERAS DIAMANTE**, cuando decides **ir más allá de lo pre-pactado** y acá te ofrezco un camino, ¿lo aceptas?