

HOJA DE RUTA

¿Te preguntarás cómo podrás alcanzar los objetivos?

Semana a semana te presentaremos contenido visual, interactivo, atractivo, videos y otras actividades. Te aseguramos que no solo aprenderás a ser más productivo en tu trabajo, sino que también disfrutarás el proceso. Ten en cuenta que, para asegurarte el éxito, requiere tu compromiso, debes dedicarle tiempo y esfuerzo, iestar enfocado 100%!

¡Echa un vistazo al programa!

Es recomendado que sigas el calendario en los tiempos que te proponemos, ya que la experiencia que estás comenzando requiere que cambies ciertos hábitos, costumbres, prácticas. Esto no se logra de un día para el otro, sino que requiere que hagas un esfuerzo diario y continuo.

Imagen del programa semana a semana, con el tiempo aproximado que llevará cada actividad

Detalle

Ahora si... Te cuento cómo será este viaje alrededor del mundo

Serán NUEVE PASOS o Etapas que irás recorriendo. En esta oportunidad cada PASO coincide con una semana calendario.

Las ocho primeras semanas son de trabajo INTENSO y la última será de evaluación, festejos y cierre.

El tiempo que invertirás en las actividades propuesta es aproximadamente 90 minutos por Paso o semana y será efectivo para ti, si lo realizas en 3 conexiones de 30 minutos cada una.

Cada paso se simboliza con una ciudad del mundo que irás descubriendo cuando comiences el viaje y en cada Paso/Ciudad, podrás obtener una insignia representada por piedra preciosa y la tendrás al conseguir más del 80% del resultado de la lección de simulación que realizarás al final de cada semana.

- ⊗ **El Paso 1:** Ajustando el GPS. Acá aprenderás sobre paradigmas y mapas mentales en la cobranza y definiremos la estructura básica de una gestión de cobranza.
- ⊗ **El Paso 2:** Persuadiendo al Copiloto. Descubrirás cuales son los objetivos y las herramientas de la Persuasión aplicada en la cobranza y te daré claves para potenciar una llamada telefónica.
- ⊗ **El Paso 3:** Liderando el Viaje, Conocerás una herramienta muy poderosa para la liderar la gestión, el Rapport, además descubrirás Los filtros motivacionales que favorecen al pago
- ⊗ **En Paso 4:** El Idioma del éxito, vas a conocer a VAK y a los Medios de representación que te permitirán hablar un idioma universal en que cualquier cliente te entienda.
- ⊗ **El Paso 5:** tu objeción me motiva. Cargarás en tu mochila del saber, una herramienta clave en cobranza, la Técnica del interrogatorio y la aplicarás para comenzar a rebatir las objeciones del cliente y transformarlas en oportunidades de cobro.
- ⊗ **En el Paso 6** comienza la turbulencia y es necesario AJUSTAR LOS CINTURONES, descubrirás los perfiles más comunes de los clientes y las 4 situaciones en las que puede encontrarse. Comienzas a meterte de lleno en la negociación
- ⊗ **El Paso 7** es crucial: Ganar-Ganar. Te mostraré cómo preparar la negociación y descubrirás los 4 estilos más comunes de negociación aplicada.
- ⊗ **El Paso 8:** arribando a destino, aprenderás una manera de concretar una negociación y descubrirás las 3C de la cobranza.
- ⊗ **El paso 9:** El festejo y las fotos, realizarás una demostración de lo aprendido y esperamos que obtengas el preciado diamante, te daremos los Resultados que obtuviste en el curso y las GEMAS que has conseguido, harás la Encuesta final y recibirás tu Certificado

Te prometo, que todo esto será mucho más divertido y productivo cuando lo experimentes tu.

Te esperamos a bordo.

GRACIAS

Resumen

| PASO | Nombre | ¿Qué descubrirás? |
|--------|---------------------------|---|
| Paso 1 | Ajustando el GPS | Paradigmas y mapas mentales en la cobranza - Estructura de una llamada |
| Paso 2 | Persuadiendo al Copiloto | Objetivos y herramientas de la persuasión - La llamada telefónica |
| Paso 3 | Liderando el Viaje | Liderar la gestión con Rapport - Filtros motivacionales al pago |
| Paso 4 | El Idioma del Éxito | Introducción a VAK - Medios de representación |
| Paso 5 | Tu Objeción me Motiva | Técnica del interrogatorio - Rebatir objeciones |
| Paso 6 | Ajustando el Cinturón | Perfil y situación del cliente - La negociación en Cobranzas |
| Paso 7 | Ganar - Ganar | Preparación de la negociación - Estilos de Negociación |
| Paso 8 | Arribando a Destino | Mensaje - Concretar la negociación - Las tres C de la cobranza |
| Paso 9 | El Festejo y las fotos... | Examen final - Certificados - Resultados del puntaje e insignias - Encuesta final |

