

Análisis de Crédito y Gestión de la Cobranza



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ **CIUDAD DE MÉXICO**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro
Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435



Objetivo

El participante conocerá y aplicará requisitos clave, objetivos y bases para realizar una buena administración del crédito y gestión de la cobranza, mejorando los procesos necesarios para incrementar la efectividad y bajar costos y riesgos; asimismo, será capaz de negociar de manera más efectiva con los clientes para lograr reducir plazos de cobro, aplicando estrategias de servicio al cliente durante el proceso de cobranza.



Duración

16 horas.



Conceptos y herramientas del crédito

- Concepto, clasificación e importancia del crédito.
- El crédito y la estrategia empresarial.
- Análisis de créditos y sus riesgos por sectores económicos.
- Sistemas, políticas y evaluación del crédito y la cobranza.
- Modalidades de cobro.
- Evaluación de riesgos cuantitativos y cualitativos al otorgar un crédito.
- Garantías.

El perfil del cliente, su segmentación y administración

- Un nuevo paradigma, cobranza con enfoque al cliente.
- Tipología de los clientes: no todos son iguales.
- Capacitando a sus vendedores, la venta rápida vs. la venta inteligente.
- Determinación de la situación del cliente y trato en función de su perfil.
- Determinación de la solvencia del beneficiario del crédito.
- Administración de una cartera de clientes.
- Conocimiento sobre los diferentes tipos de crédito.

Sistemas de trabajo para la gestión de la cobranza

- Llaves del éxito para una gestión efectiva de cobranza.
- Rol del cobrador y logro de objetivos.
- Marketing de cobranzas.
- Control de gestión en cobranzas: métricas efectivas.
- Proceso de la cobranza: normas y procedimientos.
- Información de calidad en el proceso de cobranza.
- El Buro de Crédito, apoyo en el crédito y cobranza.
- Proyección de calidad del servicio en la gestión de la cobranza.
- Programación del trabajo y de los pagos.
- Organización de fechas para comunicarse con los clientes.
- El por qué de la morosidad y clasificación de clientes morosos.

Finanzas básicas, en los flujos y cartera

- Costos financieros, administrativos y de flujo que genera la cartera vencida.

Persuasión y negociación en la gestión de la cobranza

- La persuasión en la negociación y objetivos del proceso persuasivo.
- El proceso de la persuasión y el proceso de la recuperación.
- Mantener el acuerdo como directriz de principio a fin.
- Técnicas de negociación efectiva basada en la asertividad.
- Evitar la manipulación y cómo manejar los “NO” del Cliente.
- Contrarrestar los argumentos y patrones de negociación del cliente.
- Técnicas de cierre de la venta con crédito y cobranza efectiva.

Información General



Logística:

- Inicio: martes 15 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 4 sesiones semanales en martes, de 9:00 a.m. a 1:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

Inversión:

- Precio: \$7,600*
- Descuentos por grupos (aplican para cursos del mismo valor):

2 x 1½ personas*

3x2 personas*

*Precios + IVA

- Meses sin Intereses con tarjetas participantes.

Opciones para realizar su pago:

- Transferencia electrónica o depósito bancario
- En las instalaciones de IDESAA con tarjeta de crédito o débito, o con cheque a nombre de "Instituto de Estudios Avanzados y de Actualización, A. C."

Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsal Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

➔ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔ CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.
C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios