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

Modalidad
En Vivo Online

Capacítate en tiempo real y desde cualquier lugar con nuestros Diplomados y Cursos En Vivo Online.

¡Es muy fácil tomar un curso con la modalidad En Vivo Online!

- Los cursos se ofrecen de forma presencial desde Monterrey. Son en vivo, por lo que tomas la sesión en tiempo real, pudiendo interactuar con el capacitador y tus compañeros.
- Para participar en los cursos En Vivo Online solamente necesitas una computadora con banda ancha para poder ingresar vía Internet desde el lugar que prefieras.
- Previo a la primera sesión, recibes una capacitación de 15 minutos por parte de un asesor de IDESAA, mismo que te guiará para que puedas conectarte sin problemas.





Características y ventajas de la modalidad En Vivo Online

El participante trabaja en la sesión como si estuviera presente:

- Observa y escucha la presentación, e interactúa con los instructores en tiempo real.
- Observa y escucha las aportaciones y preguntas de los compañeros que asisten en forma presencial.
- Conoce a nuevos colegas y establece *networking*.
- Hace preguntas y aclara dudas en el momento en que decida participar.
- Observa en su computadora el mismo material que sus compañeros ven en la sala de capacitación.
- Tiene la opción de participar y hacer preguntas de viva voz o, si lo prefiere, vía *chat* a través de un moderador.
- Recibe el material preparado por los facilitadores vía electrónica, antes de la sesión.

¿A quiénes se dirigen nuestros programas En Vivo Online?

- A interesados en el contenido, enfoque y horario de los diplomados y cursos de IDESAA que no puedan acudir en forma presencial a las sesiones.
- A empresas que desean capacitar a ejecutivos que viajan mucho o se encuentran dispersos en la República.







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

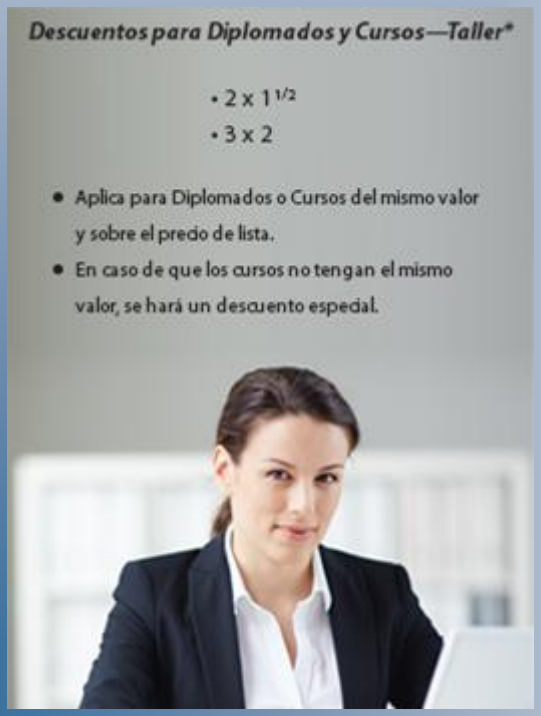
Logística:

- 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.





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
- Femsa Logística
- Financiería 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