



MARZO 2010: TALLER DE COBRANZAS Y GESTION DE LA MORA

Taller de Cobranzas y Gestión de la Mora



Consejo Profesional
de Ciencias Económicas
de Córdoba



Instituto Argentino
de Ejecutivos de Finanzas

Temario

- 1) Relevamiento de los recados y acciones a tener en cuenta al momento de otorgar un crédito para disminuir su riesgo de incobrabilidad
- 2) Detección de la mora temprana
- 3) Análisis y segmentación de la cartera para optimizar el recupero. Conocimiento de la cartera. Cantidad y Calidad de productos por cobrar. Créditos garantizados y no garantizados. Monto de la suma a recuperar segmentada por producto. Antigüedad de la deuda. Distribución geográfica de la deuda
- 4) El deudor en el actual contexto económico; 4.1. Tipo de deudores; el individuo y la empresa 4.2. El deudor circunstancial y el deudor habitual, su diferente tratamiento
- 5) Perfil del cobrador. Revisión de las características que deberá reunir para optimizar su gestión. El poder negociador
- 6) La comunicación con el deudor, Formas de entablar un diálogo convincente. La perseverancia del reclamo. Modos de neutralizar las excusas y el uso de la palabra "no". El trato amable y firme.
- 7) La persuasión como acción clave. Los argumentos para crear conciencia sobre la conveniencia de saldar su deuda. Como ser el primero en cobrar?
- 8) La negociación de la deuda. Distintas herramientas a tener en cuenta para llevar a cabo esta gestión
- 9) Conocimientos básicos e imprescindibles que deben tenerse sobre las acciones judiciales que se utilizan para el recupero de la cartera en mora
- La gestión prejudicial y la gestión judicial. Sus fortalezas y debilidades. Diferencias entre la negociación extrajudicial y judicial de un acuerdo con un deudor moroso. Importancia de la documentación respaldatoria. Costos y tiempo que insume. Descripción de los casos en que no se puede prescindir de la gestión judicial

Aranceles

Matriculados CPCE y Socios IAEF: \$440

Invitados de Socios: \$490

No Socios y No Matriculados \$530

Consultar aranceles especiales

Informes e inscripciones:

C.P.C.E. Córdoba: 0351-4688321/23 – cursos@cpcecba.org.ar

IAEF: 0351- 4262886 – iaefcordoba@uolsinectis.com.ar

Cronograma

Viernes 26 de marzo: 17 a 21hs

Sábado 27 de marzo: 9 a 13hs

Sheraton Hotel

Disertantes

Silvana Maria Cerini

Abogada, UBA. Posgrado en Negociación, UCA. Master en Derecho Empresario, Universidad Austral. The Program on Negotiation at Harvard Law School. Profesora de Negociación en los Postgrados de Recursos Humanos, Negociación y Negocios Internacionales en la UCA, Fundación Standard Bank y Escuela de Negocios EDDE. Autora y profesora de Negociación en cursos e-learning.

María Inés de Castro

Abogada, UCA. Postgrado en Derecho Empresario UCA. Abogada integrante del equipo de gestión de mora de empresas y supervisión de estudios externos del BBVA Banco Francés S.A. Coautora del libro: Nuevos Contratos de Empresa, editorial Educa, año 2006. Aporte Académico: El Rol del Síndico en el Concurso y la Quiebra, Biblioteca Digital UCA año 2005.